

JACQUES SERANT

Ingénieur des Arts et Manufactures

LA PÊCHE A LA SARDINE SUR LES COTES FRANÇAISES



ESSAI SUR LES FAITS ÉCONOMIQUES
AUXQUELS ELLE DONNE LIEU

Thèse de Doctorat en Droit
soutenue devant la Faculté de Droit de l'Université de Paris
le 26 Mai 1939

Président du Jury : Monsieur le Professeur PIROU
Membres du Jury : Monsieur le Professeur PERROUX
Monsieur le Professeur JAMES

QUIMPER, IMPRIMERIE CORNOUAILLAISE

— 1939 —

UNIVERSITÉ DE PARIS

FACULTÉ DE DROIT

THÈSES DE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

*La mention ci-dessus doit être imprimée au verso
du titre de chaque thèse.*

UNIVERSITÉ DE PARIS

FACULTÉ DE DROIT

THÈSES DE DOCTORAT

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.



*La mention ci-dessus doit être imprimée au verso
du titre de chaque thèse.*

SOMMAIRE

INTRODUCTION (caractères généraux de la pêche à la sardine).

I^{re} PARTIE. — CONDITIONS TECHNIQUES DE LA PÊCHE (BRETAGNE ET VENDÉE).

I) *Notions sommaires sur la biologie de la sardine.*

II) *Technique de la pêche.*

Deux mots d'histoire. — Navires et évolution du navire. — Recherche du poisson. — Engins de pêche (filets droits et filets tournants). — Appâts. — La pêche au filet droit.

II^e PARTIE. — LA VENTE AU PORT DE DÉBARQUEMENT (BRETAGNE ET VENDÉE).

I) *Ports d'armement et de vente.*

Ports d'armement. — Evolution de l'armement. — Ports de vente (Etude sommaire des campagnes sardinières d'un port).

II) *Les parties en présence.*

Pêcheur et organisation des pêcheurs. — Conserveur et organisation des conserveurs. — Mareyeur et organisation des mareyeurs.

III) *Les modes de vente.*

Vente à l'amiable. — Vente aux enchères (étude du marché dans ce cas). — Garantie de prix minimum accordée par l'acheteur. — Prix minimum conquis par le pêcheur. — Contrat à prix ferme.

IV) *Les frais de pêche.*

V) *Perspectives d'avenir pour le marché de la sardine.*

Différentes solutions pouvant être envisagées. — Nécessité de l'accroissement du marché.

VI) *Le mouvement syndicaliste et l'organisation du marché aux Sables-d'Olonne.*

Histoire. — Fonctionnement. — Organisation de la vente.

VII) *Résultats de la pêche et répartition des bénéfices.*

III^e PARTIE. — PÊCHE A LA SARDINE DANS LES AUTRES RÉGIONS FRANÇAISES.

I) *La pêche à Saint-Jean de Luz.*

Le poisson. — Navires. — Equipages. — Engins de pêche. — Vente au port de débarquement. — Débouché.

— Frais de pêche et répartition du gain. — Enseignements à tirer de la pêche à Saint-Jean-de-Luz.

II) *La pêche en Méditerranée (Côtes Métropolitaines).*

Le poisson. — Navires. — Equipages. — Engins. — Importance de la pêche. — Rémunération du pêcheur.

IV^e PARTIE. — SARDINE DE CONSERVE..

I) *Importance de l'industrie française de la conserve de poissons.*

II) *Etude sommaire de la technique de la conserve de sardines.*

III) *Présentation du marché de la conserve.*

Deux mots d'histoire. — Frais grevant la production. — Débouché actuel. — Caractères du produit vendu.

IV) *Notre position sur les marchés internationaux.*

Nos concurrents. — Les raisons de notre éviction.

V) *Notre position sur le marché français.*

Prix de revient élevé. — Protection douanière mal conçue.

VI) *L'avenir de l'industrie de la conserve.*

Améliorations possibles du prix de revient. — Politique de l'Etat.

V^e PARTIE. — SARDINE EN VERT.

I) *Importance du débouché.*

Quelques chiffres. — Régions desservies.

II) *Le marché de la sardine fraîche.*

Les Mareyeurs. — Frais grevant la sardine fraîche. — Comment se présente le marché.

III) *Améliorations possibles du marché.*

Coopératives de vente. — Rôle de la publicité. — La sardine fraîche et le froid. — La sardine pressée.

VI^e PARTIE. — LE PROBLÈME SARDINIER.

I) *Les intéressés. — Mécanisme des échanges. — La crise actuelle.*

II) *L'organisation.*

S'organiser dans la profession. — S'organiser entre professions. — Le mouvement corporatif actuel et le Comité de la Sardine. — Le décret-loi du 25 Mai 1938. — Que pourra être l'organisation ?

III) *Essai de démarrage du marché.*

BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES.

INTRODUCTION

L'importance de la branche Poisson dans notre économie nationale est généralement mal connue et les chiffres suivants :

Personnes ayant pratiqué en 1936 la pêche maritime en bateau : 76.080.

Valeur du poisson débarqué en 1936, dans les ports français : 840.000.000.

extraits de la « Statistique des Pêches Maritimes » pour l'année 1936, dernière année parue, sont certainement de nature à surprendre nombre de nos compatriotes.

Encore faut-il remarquer que ces chiffres ne tiennent compte ni des industries annexes (chantiers navals, constructeurs de moteurs marins, voiliers-cordiers, glaciers, producteurs et vendeurs de combustible, de filets, d'appâts, etc.), ni des industries dont la pêche constitue la matière première (conserveurs, saleurs, mareyeurs, transporteurs, détaillants), ni de l'activité des commerçants locaux dont la prospérité est intimement liée à celle de leurs clients pêcheurs (épiciers, bouchers, boulangers, cafetiers, etc...).

Dans l'ensemble des pêches françaises, la pêche à la sardine présente des caractères très particuliers :

1° Par son importance économique. — En 1936, la vente de ce poisson dans les ports français a dépassé le chiffre de soixante dix-neuf millions de francs. Les pêcheurs sardiniers français peuvent être évalués à plus de trente mille.

D'autre part, alors que la plus grande partie du poisson pêché se mange à l'état frais ou conservé d'une manière très simple, la sardine est la matière première de beaucoup la plus importante des conserveries de poisson. En 1937, plus de 20 millions de kilogrammes, représentant une va-

leur de 76 millions de francs, ont été livrés aux usines pour la préparation à l'huile.

2° Par son intermittence. — Comme on le sait, sur les côtes de Bretagne et Vendée, qui représentent le gros centre de pêche français, la pêche est saisonnière et pratiquée, en gros, de Mai à Novembre. Il faut donc que le marin-pêcheur trouve pour la période d'hiver une activité de complément, le gain réalisé pendant la campagne étant toujours insuffisant pour combler la totalité des dépenses annuelles.

3° Par son aspect social. — Comme on le sait, la « petite pêche » ou pêche côtière présente encore aujourd'hui le caractère artisanal. Alors que les équipages des chalutiers des grandes sociétés de pêche des ports industriels sont de véritables salariés, les pêcheurs sardiniers (ainsi du reste que leurs collègues thoniers) sont des associés de l'armateur, touchant un gain exactement proportionnel au chiffre de vente réalisé et payant leur part des frais de la pêche.

Nous avons pensé que ces caractères méritaient l'attention et nous nous proposons, après un rappel indispensable des conditions techniques de la pêche, d'étudier les faits économiques auxquels donnent lieu la sardine depuis l'heure où dans la nuit, la vedette des pêcheurs déborde la jetée du port jusqu'à celle où, habillé de glace ou cuirassé de fer blanc, le petit poisson d'argent arrive sur la table du consommateur.

La pêche à la sardine proprement dite — *clupea pilchardus* Walbaum — n'est guère pratiquée que sur les côtes Ouest de l'Atlantique, de Ouessant à Gibraltar, sur les côtes du Maroc et dans la Méditerranée occidentale : France, Algérie, Espagne, Italie, et assez récemment en Grèce.

En ce qui concerne la France métropolitaine, il est commode pour l'étude, de diviser les régions de pêche en trois groupes :

1° La Bretagne Sud, la Vendée et les côtes atlantiques jusqu'au Sud d'Arcachon. C'est la très grande région de production.

En 1936, près de 65 % de la pêche sardinière française (France et Algérie) a été débarquée dans cette région. La presque totalité de la conserve de sardines françaises en est originaire.

2° Le port de Saint-Jean de Luz dont les caractères sont très particuliers et qui, en 1936, a représenté 15 % du tonnage débarqué.

3° La région méditerranéenne (7 % en 1936) où le poisson est vendu exclusivement à l'état frais et consommé dans le port même de débarquement. L'importance économique et sociale de cette pêche en Méditerranée est limitée.

Nous nous proposons d'étudier principalement les problèmes économiques de la pêche tels qu'ils se présentent dans la première zone citée, nous réservant de dire quelques mots par la suite de Saint-Jean de Luz et de la pêche méditerranéenne.

Plus précisément même, nous réserverons à notre Vendée natale une place d'honneur dans cette étude, place qu'elle mérite non seulement par l'importance de sa pêche, mais surtout par l'avance considérable que nos pêcheurs ont su prendre sur leurs camarades dans le domaine de l'organisation de la pêche.

C'est donc en somme plus spécialement de la pêche vendéenne que nous parlerons, ne manquant pas, bien entendu, de déborder chaque fois que nécessaire le cadre départemental en indiquant les différences à noter selon les régions et dans quelle mesure nos conclusions doivent être modifiées pour s'appliquer à ces dernières.

Nous demandons la permission d'exprimer dès maintenant notre plus chaleureuse gratitude à tous ceux qui ont bien voulu nous documenter dans notre travail. On verra au dernier chapitre, « Sources et Bibliographie », à quel point nous leur sommes redevables.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

PREMIÈRE PARTIE

Conditions Techniques de la Pêche

(Bretagne et Vendée)

I. — NOTIONS TRÈS SOMMAIRES SUR LA BIOLOGIE DE LA SARDINE

L'appellation scientifique de la sardine est « *Clupea Pilchardus Walbaum* » ; c'est un clupéidé comme le hareng, le sprat et l'alose. Selon M. Le Danois, directeur de « l'Office technique et scientifique des pêches », elle est essentiellement caractérisée par la position de sa nageoire dorsale qui commence plus près du museau que de la base de la caudale et en avant des nageoires ventrales. La hauteur est contenue plus de quatre fois dans la longueur. La ligne latérale est formée de très larges écailles, facilement caduques et au nombre de trente environ. L'opercule est strié. Il n'y a pas de dents vomériennes. Entre les ventrales et l'anus, le ventre est carené par des écailles munies d'épines, le péritoine est blanchâtre.

Tout le monde connaît pratiquement l'aspect de ce petit poisson au dos glauque, aux flancs argentés, de 8 à 25 cm. de longueur et dont le poids varie d'environ 10 à 40 grammes.

Ce fut longtemps une croyance universelle que les bancs de sardines se livraient à de longues migrations, semblables à celles bien connues des thons ou des harengs, qui les amenaient en face des côtes en remontant peu à peu du Sud vers le Nord. Cette hypothèse, d'ailleurs contredite par ce fait qu'en Méditerranée et sur les côtes portugaises, la sardine se pêche toute l'année, fut reconnue fausse, notamment au cours de missions océanographiques effectuées de 1905 à 1911, sur le navire danois « Thor », dont les découvertes en ce qui concerne la sardine, ont été résumées en 1920 dans un ouvrage de Louis Fage, qui fait autorité.

De ses travaux, complétés par l'Office scientifique et technique des pêches, il résulte qu'il est possible de distinguer dans l'immense « nation » des sardines, un certain nombre de groupes régionaux de mœurs différentes : biologiquement ces groupes se reconnaissent par divers caractères :

Moyenne vertébrale (c'est-à-dire nombre moyen des vertèbres dans un certain nombre d'individus de ce groupe)

rapport de la longueur de la tête à la longueur totale (c'est, en somme, l'équivalent de la brachycéphalie et de la dolicocephalie dans les races humaines) position de la nageoire dorsale, nombre de rayons de cette dorsale.

Les différentes races actuellement reconnues sont les suivantes :

a) *Population celtique* ou du Nord du golfe de Gascogne, de Brest à l'embouchure de la Gironde.

b) *Population cantabrique* ou du Sud du golfe de Gascogne, de la Gironde à Santander.

c) *Population ibérique* s'étendant le long des côtes de Galice et du Portugal.

d) *Population marocaine* peut-être composée de deux races différentes.

e) *Population méditerranéenne* de Naples à Collioure et Baléares.

f) *Population méditerranéenne Sud* d'Almería à Alger.

En outre, l'existence d'une race plus spécialement adriatique paraît assez probable.

L'importance des travaux des savants qui cherchent à élucider tout le mystère dont s'entoure encore pour nous la vie de la sardine est considérable et d'un intérêt économique certain. Nous verrons qu'actuellement la pêche se fait d'une manière tout à fait empirique et que jusqu'à ce que soit donné le dernier coup de filet de la campagne, il est impossible de prévoir ce que sera la pêche, d'où de graves incertitudes tant pour les pêcheurs que pour les usiniers.

La possibilité d'être mieux renseignés sur les lieux et époques où l'on a chance de trouver le poisson, la connaissance même de son abondance probable faciliteraient certainement la solution du problème sardinier.

La division en races de la population sardinière explique très bien les différences de rendement et de produits pêchés selon les régions. Chaque race a ses frayères propres et ses époques de ponte. A priori, par exemple, il est évident qu'en Méditerranée où la ponte se fait près du rivage, commence au début d'Octobre, atteint son maximum en Janvier-Février et se prolonge souvent jusque vers Mai, nous aurons une pêche beaucoup plus régulière

que dans le Nord du golfe de Gascogne où la ponte a lieu au début de Juin dans une frayère naturelle située au large d'Ouessant et exposée à tous les courants qui causent une grande dispersion des larves.

De même il est possible d'expliquer dans une large mesure la différence de qualité que l'on constate entre les poissons pêchés en des lieux divers : c'est une règle bien connue que la qualité du poisson va en s'améliorant du Sud au Nord : sur les côtes bretonnes et vendéennes, la pêche se fait presque exclusivement sur des immatures, n'ayant donc pas atteint la maturité sexuelle et chargée de graisses animales, donc excellentes à la consommation : si l'on veut bien nous permettre une comparaison un peu hardie, nous dirons que la pêche bretonne et vendéenne c'est « de l'agneau ».

Dans le Sud, au contraire, notamment sur les côtes portugaises et marocaines, la pêche se fait surtout sur des individus adultes (la température de ces régions étant plus élémentaire, la sardine adulte s'écarte moins du rivage l'hiver et peut être pêchée presque toute l'année) qui sont en train de reconstituer leurs réserves graisseuses : à certaines époques favorables, la production sera très bonne, mais à d'autres, au contraire, le poisson sera en état de maigreur accentuée et donnera une chair moins savoureuse — c'est, si l'on veut, « du taureau ».

On peut dire que la vie de la sardine s'écoule entre les frayères de l'espèce (besoin de reproduction) et la côte (où elle trouve le planckton qui lui permet de reconstituer ses réserves graisseuses) suivant un cycle commandé par les variations de la température (12 à 14°) et la salinité (35,3 à 37,9 ‰ selon les races) de l'eau.

L'évolution de la race celtique, par exemple, matière première de la pêche de Bretagne et Vendée, est la suivante (selon les travaux de l'Office scientifique et technique des pêches maritimes) :

La frayère de l'espèce semble placée au large du Finistère, à 15 ou 20 milles dans l'Ouest d'Ouessant, dans des eaux chaudes et salées.

La ponte s'y fait de fin Mars à fin Mai. L'œuf fécondé, qui mesure environ 1^{mm} 5 de diamètre, vit d'une manière

pélagique à 20 ou 25 mètres de fond : les larves sont entraînées par les courants dominants qui, dans cette région, poussent au Nord-Est, c'est-à-dire vers la Manche.

Au bout d'environ cinq mois, soit vers Septembre, les larves se métamorphosent, mesurent 6 à 8 cm. et se recouvrent d'écailles. Elles cessent alors de se laisser porter par les courants et entreprennent de les remonter à la recherche d'eaux plus chaudes : on en capture quelques-unes en Octobre-Novembre, sur les côtes du Finistère, dans des sennes tournantes.

Aux premiers froids, elles gagnent le large et les profondeurs pour se protéger.

A la fin du printemps, elles se rapprochent de la côte à la recherche du planckton (copépodes et diatomées) : elles mesurent alors une dizaine de centimètres. C'est la « classe de recrutement de l'année », suivant le mot pittoresque de M. Jean Le Gall.

« La classe de recrutement » d'un an plus âgée, qui avait passé l'hiver au large, apparaît à son tour sur la côte : elle mesure environ 16 à 17 cm. (soit 35 à 100 poisson au kilogramme).

Ces deux premières catégories d'immatures, dites « sardines de rogue », du nom de l'appât utilisé pour leur pêche constituent la matière première de la pêche, sur les côtes bretonnes et vendéennes.

Celles qui ont échappé à la capture quittent le rivage à la fin de l'automne et se portent vers la frayère naturelle au début du printemps.

Elles y pondent en Avril-Mai, puis reviennent vers les côtes pour reconstituer leurs réserves graisseuses ; elles sont alors plus grandes (une vingtaine de centimètres) et constituent la « sardine de dérive » qui tire son nom du filet utilisé dans certaines régions pour leur capture.

Certains individus capturés près de Concarneau avaient atteint leur neuvième année et certainement effectué chaque année le circuit frayère-côte. Signalons que l'âge des sardines, selon les techniciens, se mesure d'après les stries que présentent l'écaille et qui augmentent d'année en année (à peu près comme l'âge d'un arbre se mesure

par les cercles successifs de « bois d'été » et de « bois d'hiver »).

Proie du pêcheur, la sardine est encore victime de la voracité d'un animal quasi-mystérieux ou, à coup sûr, très mal connu, qui, selon M. Bronkhorst, administrateur en chef de l'Inscription maritime, s'apparenterait au cétacé « grampus gris ». Pour le pêcheur, cet ennemi, c'est le « béluga », grand destructeur de sardines (dans les années où la sardine ne donne pas, revient périodiquement sur l'eau la question de la chasse au béluga) et surtout dévastateur des légers filets dans lesquels il s'empêtre en se jetant sur les bancs de sardines et qu'il détériore complètement en s'en dégageant, causant une grave perte au marin. La perte de filets se serait élevée en 1926, à 2 millions de francs en dommages directs et à 15 millions si l'on tient compte du temps et des appâts perdus par les pêcheurs (chiffres tirés du rapport de la sous-commission du 27 Janvier 1926 au sous-secrétaire d'Etat de la Marine Marchande et cités par M. Hubert Ouizille).

M. Robert Prigent, docteur vétérinaire, nous fournit, d'après Pérard, les chiffres relatifs à la valeur nutritive de la sardine comparée à celle de la viande.

	Protides	Graisses	Calories	Déchets	Calories nettes	Coefficient isodynamique
Sardine ..	22	6	147	20	117	85,5
Viande ..	21	5,5	138	20	110	90

Selon Mme Lucie Randoïn, directeur du laboratoire de physiologie de la nutrition à l'Ecole des Hautes Etudes, la sardine contiendrait des vitamines A, B et D en abondance, une teneur importante d'éléments minéraux (surtout en potassium, magnésium et calcium), du fer, du manganèse et de l'iode.

Il s'agit donc là d'un excellent aliment et il n'y a pas, bien au contraire, de raisons hygiéniques tendant à freiner le développement de sa consommation.

II. — TECHNIQUE DE LA PÊCHE

DEUX MOTS D'HISTOIRE.

La pêche à la sardine, qui est essentiellement une pêche côtière, est connue depuis l'antiquité. Le mot « sardine » viendrait (H. Ouizille) du grec « sardina ». Ce mot diminutif de « sarda », sorte de thon pêché dans les environs de la Sardaigne, aurait été enseigné aux pêcheurs par les légionnaires romains. Selon A. Caillo (*Recherches sur la pêche à la sardine en Bretagne et sur les industries qui s'y rattachent*, Nantes 1855), Apicius donna déjà des recettes de préparation de la sardine. Horace (livre II, section IV) a fait parler un gastronome qui s'enorgueillit de l'invention d'une sauce réputée composée de la saumure et des entrailles de la sardine.

D'après J. Le Gall (*Manuel des Pêches maritimes françaises*, fascicule 2), La Rochelle était au x^e siècle un centre important de pêche.

Des chartes des xiv^e et xv^e siècles mentionnent les presses à sardines et les Bretons exportaient alors la sardine salée en Espagne, en Angleterre et jusqu'aux Canaries.

Au xviii^e siècle, divers arrêts du Conseil du roi interdisent l'entrée des sardines salées étrangères dans le royaume.

Un mémoire, présenté aux Etats de Bretagne, en 1773, se plaint déjà de la hausse du prix des rogues, hausse due à la spéculation.

Au xviii^e siècle, la sardine était consommée soit fraîche soit salée et pressée. L'invention de la conserve de produits alimentaires, par Nicolas Appert, en 1804, allait être bientôt appliquée à la sardine. En 1822, le Nantais Joseph Collin prépare les premières conserves de sardines en boîte de fer blanc soudé : la maison où il travaillait, rue des Salorges, à Nantes, a été pieusement conservée et transformée en un très intéressant et très curieux musée de la pêche.

Se rendant compte que la qualité de la conserve dépendait pour une notable part de la fraîcheur du poisson

traité, le génial industriel n'hésita pas à faire de La Turballe son centre d'approvisionnement. Par voitures rapides avec organisation de relais, le poisson sorti du bateau était transporté dans les délais les plus brefs jusqu'à l'usine nantaise.

Bientôt de nouvelles conserveries s'installent un peu partout : Blanchard à Lorient en 1825, Douarnenez en 1828, les Sables-d'Olonne et Saint-Gilles en 1832.

A Nantes, nombreux sont les imitateurs de Joseph Collin : à tel point que l'odeur répandue par les friteries de fortune installées dans les cours d'immeubles est suffisamment infecte pour justifier le classement en 1835, des conserveries de poisson dans la catégorie des ateliers « incommodes ».

En 1879, 160 usines françaises préparent la sardine à l'huile.

L'importance économique et sociale de la découverte d'Appert fut considérable sur les côtes bretonnes : le bord de mer, jusqu'alors peu habité, attira les cultivateurs terriens transformés en pêcheurs ; à chaque campagne ce fut une véritable immigration de femmes venues travailler aux usines : c'est là et non ailleurs qu'il faut rechercher l'origine de la forte densité de population qui s'observe encore sur la côte et dans les îles : de 1860 à 1880, Concarneau passe (A. Dupuy) de 2.200 à 5.000 âmes ; Douarnenez, de 4 à 10.000 ; Guilvinec, de 500 à 3.000.

Nous verrons plus loin (4^e partie, Industrie de la conserve) ce que furent, de 1880 à nos jours, les campagnes successives de pêche.

Nous allons dire maintenant quelques mots de la technique de la pêche en nous limitant d'ailleurs à ce qui en est indispensable pour la connaissance du problème sardnier. Dans tout ce qui suit, nous parlerons uniquement de la pêche et de l'utilisation de la sardine sur le littoral atlantique français, exclusion faite de Saint-Jean-de-Luz. La question se pose d'une manière assez différente tant au point de vue technique qu'économique, à Saint-Jean-de-Luz, et en Méditerranée que sur le littoral entre Brest et Arcachon. Nous traiterons ultérieurement de ces deux régions (voir 3^e partie, ch. 1 et 2).

NAVIRES.

Les navires utilisés pour la pêche à la sardine jusqu'au début du ^{xx}^e siècle n'avaient guère changé depuis leur description au ^{xviii}^e siècle par Duhamel du Monceau (*Traité des Pesches*, 1772) : La pêche se pratiquait « au filet droit » (voir plus loin « engins ») et du bateau même.

Le filet était mouillé à l'arrière de la chaloupe et, pendant toute la pêche, l'équipage, aux avirons, remontait dans le vent à la force des bras. Ces navires étaient gréés de deux mâts, chacun portant une voile trapézoïdale, dont la vergue est fixée au mât sensiblement au $\frac{1}{3}$ de sa longueur (gréement dit « au tiers » ou « à bourcet »).

En 1898, la sardine s'étant éloignée des côtes, les pêcheurs sablais ont l'idée de remorquer derrière leur bateau deux canots. Arrivée sur les lieux de pêche, la chaloupe stoppe et l'équipage, à l'exception du patron, descend dans les canots, beaucoup plus légers, et y pratique la pêche.

Idée très féconde et qui, généralisée, devait donner naissance à la pêche moderne, dans laquelle les canots, de divers modèles, prennent le nom d'annexes.

Le navire devient alors un simple véhicule chargé de conduire hommes et annexes sur les lieux de pêche et de ramener aussi vite que possible le poisson au port.

Il en résulte une transformation du navire et, sur les côtes sablaises, à la suite du pilote Rabillier, les marins utilisèrent des barques pontées, grées en còtre, capables d'aller à plusieurs milles en mer chercher le poisson là où il est.

Ce type de navire fut adopté d'enthousiasme sur les côtes de Vendée et de Loire-Inférieure et l'on peut encore en trouver — de plus en plus rares — dans certains ports secondaires.

Dans la région d'Arcachon, en raison de la conformation très spéciale du rivage, les pêcheurs utilisaient des « pinasses », embarcations à fond plat, pointues aux deux bouts, très légères et très nautiques. Jusque vers 1910, elles étaient grées d'une voile au tiers et munies de 3 paires d'avirons.

Vint la guerre : mobilisé dans la flotte nationale, le

pêcheur se familiarise avec un engin nouveau pour lui : le moteur. Il comprend vite que cet auxiliaire va lui permettre de se libérer de la sujétion du vent, d'aller où il veut, aussi loin qu'il le faut, et de ramener dans un excellent état de fraîcheur le poisson pêché.

Pendant ce temps, les bateaux, quittés précipitamment à la mobilisation, s'abîment au fond des ports. Malgré les très louables efforts des équipes d'entretien constituées par le Ministre de la Marine, le navire privé des soins attentifs — on est presque tenté de dire « paternels » de son patron — se détériore : la coque pourrit, le grément tombe en ruines.

Au retour, de nombreux marins vont trouver leur gagne-pain absolument inutilisable : c'est heureusement l'époque de prospérité de l'après-guerre. Le crédit se trouve facilement, la construction reprend : le type utilisé avant-guerre et qui, de Vendée, a essaimé sur toute la côte bretonne, le côtre, est conservé, mais, maintenant, le moteur a conquis sa place à bord. D'année en année, la motorisation s'accroît. Au port des Sables, le premier canot s'équipe en 1919 : En 1934, 102 embarcations sont à propulsion mécanique.

Quand on a un moteur à bord, la tentation est forte de s'en servir dans des circonstances chaque jour plus nombreuses : plus de bordées fastidieuses à courir, plus d'amures à changer, de voiles à carguer.

D'auxiliaire, le moteur devient peu à peu le mode normal de propulsion. Une fois ce nouvel état de choses accepté, le marin s'aperçoit vite de l'inutilité du poids mort que représente la voilure et de l'incapacité relative de navires construits pour la voile et maintenant poussés par leur hélice.

Alors, au début de 1924, la pinasse arcachonnaise d'environ 8 T équipée d'un moteur de 5 à 10 CV., fait son apparition dans les eaux vendéennes (sous l'impulsion des mareyeurs), puis bretonnes. Apparition saluée de grands cris d'inquiétude, marquée de plusieurs bagarres : pensant à son foyer, le marin de voilier voit s'agiter le spectre de la famine. La croyance du moment est que, avec sa grande capacité de pêche, la pinasse va ôter le pain de

la bouche des familles de pêcheurs : plus gros apports pour un débouché quasi constant doivent entraîner inéluctablement la diminution du gain de chacun et l'élimination rapide des moins aptes dans cette course au progrès.

De pareilles craintes ne sont pas chimériques, d'autant plus que les bateaux actuels ont une capacité d'apports plusieurs fois supérieure à celle des premières pinasses. Nous étudierons plus loin les conséquences économiques et sociales de cette motorisation, de cette véritable « course à l'armement », dont on ne peut prévoir encore la limite.

L'engouement pour la pinasse — conçue pour une région et des conditions d'exploitation toutes différentes — cessa assez vite, et, dès le début de 1927, la construction navale évolua vers un type nettement différent, presque universellement adopté aujourd'hui sur les côtes bretonnes et vendéennes : la vedette à moteur.

A l'origine c'est une sorte de petit croiseur en bois, de 5 à 10 tonneaux, effilé de l'avant et à tableau arrière plat comportant à l'avant une partie pontée recouvrant une cale et le moteur, à l'arrière une « baignoire » où se tient l'équipage pendant la marche.

Le moteur est un moteur à essence, quatre temps en général, de 10 à 15 chevaux.

La vedette évolue peu à peu pour se rapprocher des conditions optima pour la pêche dans la région. En 1932-1935 — et ce sont les unités construites vers cette époque qui constituent actuellement la majorité de notre flotte sardinière, du Finistère à l'embouchure de la Gironde

la vedette peut être à peu près caractérisée comme suit : longueur, 13 à 14 mètres, entièrement en bois, d'une jauge de 10 à 15 tonneaux, équipée d'un moteur marin à essence de 18 à 22 CV.

La partie avant en est pontée : elle renferme à l'extrême avant une soute où se placent filets, voile et appâts. Derrière cette soute et toujours protégée par le pont, se trouve la chambre du moteur presque toujours à essence et généralement français (Couach, Castelnaud, Baudoin, etc...).

Le pont porte les annexes qui sont, soit des canots, soit des « plates » très légères, pouvant s'emboîter les unes dans les autres et dites « pinassons ». C'est maintenant une

règle absolue de porter les annexes sur le bateau au lieu de les prendre en remorque comme cela se faisait à l'origine, car cela avait l'inconvénient de freiner la marche du bateau.

L'arrière est occupé par une baignoire qui donne à l'équipage une certaine protection.

A l'extrême arrière, qui est étroit, une soule minuscule permet d'emmagasinier un très petit nombre de bidons d'essence.

La vedette porte un mât donnant la possibilité de mettre un peu de toile pour « appuyer » le bateau pendant qu'il séjourne sur les lieux de pêche et d'aider le moteur quand le vent est favorable.

Une telle vedette est capable de filer 7,5 à 9 nœuds et présente une très belle allure et une grande finesse.

On peut être surpris de constater la vogue du moteur à essence et la rareté des moteurs Diesel et semi-Diesel : plusieurs raisons s'opposent à l'adoption de ces derniers qui présenteraient cependant l'avantage d'une consommation unitaire plus faible, d'un combustible meilleur marché et d'un plus faible risque d'incendie : jusqu'à une date récente, le moteur à combustion, qui avait fait ses preuves dans les grosses unités, était assez mal adapté aux faibles puissances.

D'autre part, le marin est incontestablement plus familiarisé avec le moteur à essence et ne possède pas, en général, l'habileté mécanicienne nécessaire à la manipulation d'organes aussi délicats que les pompes et injecteurs de gas-oil. Enfin, et c'est sans doute la raison principale, le moteur est naturellement payé par l'armateur (patron ou capitaliste) alors que, presque partout (et notamment dans les ports vendéens), le combustible, prélevé sur le produit brut de la vente avant la répartition de celle-ci, est donc, en définitive payée à la fois par l'armateur (1/3 en général) et par l'équipage. Il n'est pas sûr que l'excès considérable de prix du moteur à combustion sur le moteur à explosions puisse, dans ces conditions, être compensé par l'économie réalisée sur la différence de prix entre les combustibles ; Une expérience récente ayant d'ail-

leurs prouvé combien le maintien de cet écart peut être aléatoire.

EVOLUTION DU NAVIRE.

Comme nous l'avons dit précédemment, la flotte sardinière est actuellement en pleine évolution. Nous croyons nécessaire de faire connaître le sens actuel de cette évolution, car elle est susceptible de modifier complètement le problème sardinier avant peu d'années.

En gros, le type de vedette en service encourt les reproches suivants : il n'est pas assez spacieux et ne permet généralement pas le repos de l'équipage en cas de longue sortie. Il n'est pas suffisamment capable d'affronter un très mauvais temps : En effet, en cas de grosse mer, la baignoire risque d'être submergée par le déferlement d'une lame en altérant gravement les qualités nautiques du bateau.

Enfin, la pêche sardinière n'étant pas pratiquée l'hiver et donnant un gain trop faible pour suffire aux dépenses de toute l'année, le pêcheur est obligé, en dehors de la saison sardinière, de pratiquer le chalutage côtier : c'est une épreuve extrêmement dure pour le bateau qui, assailli par la mer, doit cependant conserver le cap fixé en traînant derrière lui le lourd chalut qui racle les fonds.

Il est donc souhaitable d'accroître les dimensions du navire avec, bien entendu, une augmentation corrélative de la puissance du moteur.

Les vedettes tout récemment sorties ou actuellement en construction se présentent actuellement complètement pontées avec arrière rond : leur longueur atteint 14 à 15 mètres, leur jauge 18 à 20 tonneaux. Outre une cale très importante à l'avant, elles contiennent un poste d'équipage avec couchettes et une cale-glacière pour le poisson de chalut.

Elles sont équipées de moteurs essence dépassant quarante chevaux et munies de deux mâts afin d'affranchir le bateau d'une remorque extrêmement coûteuse en cas d'avarie de moteur ou de transmission.

Dans certaines, le poste de commande est formé par une cabine abritant l'homme de barre.

Une telle vedette est capable de sorties de plusieurs jours et pourra même éventuellement pratiquer la pêche au thon pendant la période où les bancs passent à proximité de son port d'attache ; barre en main, son prix dépasse actuellement cent cinquante mille francs. En raison de l'évolution incessante des types de bateaux et du service très dur qui lui est demandé en hiver, il est plutôt optimiste de prévoir un amortissement de la vedette sur dix ans.

Ces chiffres indiquent l'importance croissante du capital engagé dans la pêche. Ils montrent la nécessité absolue d'une augmentation de l'apport unitaire de chaque bateau pour rémunérer convenablement équipage et armateur.

LA RECHERCHE DU POISSON.

Nulle règle sûre ne guide le patron lorsque quittant le port, il dirige sa vedette vers les lieux de pêche.

Pratiquement, dans sa décision, il tient compte de l'endroit où il a trouvé le poisson la veille ou de celui où ses camarades ont fait une pêche abondante. Il en déduit la position probable du poisson, en fonction des courants dominants de l'endroit.

Arrivé sensiblement à l'endroit qu'il s'est fixé, il est guidé par sa science et son habitude de la pêche. Maints signes, qui semblent aux terriens de nulle valeur, sont, pour lui, une précieuse indication : la ligne de rencontre des eaux « claires » et des eaux « blanches », c'est-à-dire la limite entre la zone de courant et celle où celui-ci ne se fait pas sentir, est un endroit de choix pour la pêche : le vol des mouettes et leur plongée avec un cri spécial, les ébats des marsouins, le miroitement de la mer qui semble grésiller dans le soleil, sont autant de repères auxquels le pêcheur averti reconnaît la présence du poisson.

Divers moyens ont été utilisés pour faciliter au pêcheur la recherche du poisson : c'est ainsi qu'en 1924 et 1925, un dirigeable du centre de Rochefort effectua quelques sorties. Selon les officiels, « l'état de la mer » (on était en Septembre) n'a pas permis d'obtenir des résultats satisfaisants, puis l'affaire fut enterrée. Ce qui est certain, c'est qu'actuellement on en est aux mêmes méthodes empiriques

qu'il y a plusieurs siècles et qu'il ne semble pas que cet état de choses doive se modifier prochainement. Toutefois, comme nous l'avons signalé précédemment, la science n'a pas encore dit son dernier mot et tout espoir d'amélioration n'est pas interdit.

ENGINS DE PÊCHE.

Depuis 1938, la pêche n'est plus pratiquée sur tout le littoral atlantique, à l'exception de Saint-Jean-de-Luz, qu'à l'aide de filets droits, l'emploi d'autres engins (filets tournants et analogues) ayant été interdit.

Le filet droit est une nappe rectangulaire en fil de lin ou de coton, très fin, teinté de bleu à l'oléate de cuivre (qui a pour but de dissimuler les mailles du filet en lui donnant une couleur voisine de celle de l'eau et également de le protéger contre l'action de l'humidité), ou mieux avec un savon de cuivre industriel (mélange de stéarate, palmitate et oléate de cuivre, avec dix pour cent environ d'huile minérale pour éviter le « grimpage » des sels). Un tel filet mesure environ 30 mètres de longueur sur 6 à 7 mètres de profondeur.

Le filet est supporté par une ralingue supérieure comportant des flotteurs de liège et alourdi à la partie inférieure par une ralingue lestée de plomb : le filet est alors obligé de se tenir verticalement, la partie supérieure affleurant presque la surface. Une nappe de filets mesure une trentaine de mètres de longueur sur une dizaine de profondeur.

Le principe de la pêche est le suivant : la sardine qui se tient à une certaine profondeur est attirée en surface par un appât (voir plus loin) répandu à la surface de l'eau (on dit qu'elle « lève »). Se précipitant sur l'appât donné (la sardine « travaille »), elle évolue auprès du filet, et, à un moment donné, essaye d'attraper un appât situé de l'autre côté de la nappe qu'elle n'a pas vue : la tête passe bien à travers la maille, mais le corps est arrêté : essayant de se libérer par un mouvement en arrière, la sardine s'accroche au filet par les opercules et ne peut plus se dégager. (Elle a « maillé »).

Naturellement, les dimensions des mailles du filet employé doivent correspondre à la taille de la sardine. Pratiquement, chaque bateau apporte plusieurs jeux de filets dont les mailles sont de dimensions différentes (une vedette emporte ainsi une quarantaine de filets dont le prix unitaire actuel est de l'ordre de 400 francs). On les distingue en énonçant en millimètres la longueur de deux mailles consécutives, le filet étant au maximum d'extension (dans un filet du moule 48 par exemple, la longueur de deux mailles en extension sera de 48^{mm}, c'est-à-dire que le côté d'une maille sera de 12^{mm}). Souvent on désigne la taille du poisson par celle du filet utilisé pour sa capture. Pour éviter des confusions, il est préférable de garder cette désignation uniquement pour le filet et de définir la sardine par son « moule au kilogramme », c'est-à-dire la quantité moyenne de poisson nécessaire pour faire un kilogramme (la sardine prise au filet de moule 48-50 est du moule 58-65 au kgr.).

Filets tournants. — Le principal reproche que l'on puisse adresser au filet droit, et qui lui est adressé par les conserveurs lorsque la pêche est peu abondante, est sa passivité.

On prend en somme avec un filet droit la sardine qui veut bien se laisser prendre. Il est arrivé à plusieurs reprises que le poisson soit assez abondant, mais pour une cause inconnue, ne « travaille pas ». En 1882, année extrêmement mauvaise sur tout le littoral, les pêcheurs de Penmarc'h, utilisant d'autres engins non passifs, firent une campagne intéressante, alors que leurs camarades d'Audierne, restés au filet droit, ne prenaient presque rien.

Dès longtemps, les inventeurs s'étaient préoccupés de remédier au déficit de la pêche par l'emploi de moyens de capture plus énergiques. En 1872, à Douarnenez, Belot met au point une grande senne, ancêtre des engins de pêche type tournant ou coulissant. Nappe de plus de 120 mètres de long et de 12 mètres de haut, munie à sa partie inférieure d'une nappe horizontale de près de 2.000 m², elle était tendue entre deux bateaux qui, à l'aviron, progressaient en se rapprochant peu à peu l'un de l'autre. La senne se transformait en poche.

Il suffisait alors de tirer une coulisse à la partie inférieure et avant du filet pour enfermer le poisson dans une immense épuisette où il n'y avait plus qu'à le recueillir... en plus ou moins bon état, l'engin fonctionnant presque comme un véritable chalut, à cette différence près qu'il ne râclait qu'accidentellement le fond. Essayé en 1874, cet engin mérita deux reproches graves.

a) Grande difficulté de manœuvre entraînant la nécessité d'un temps très calme pour la pêche.

b) Quantité pêchée énorme, entraînant une surproduction et un avilissement des prix, au détriment des pêcheurs auxquels leurs moyens financiers n'avaient pas permis d'acheter ce coûteux engin et qui se contentaient du filet droit.

Ce fut, à juste raison, un immense tolle sur toute la côte et un décret du 10 Octobre 1878 prohiba l'emploi des sennes pour la capture de la sardine dans la baie de Douarnenez.

A notre avis, l'invention de la grande senne Belot, ou plus exactement l'emploi d'un engin de sa taille, a été un grand malheur pour l'industrie sardinière française. Mis brusquement en face d'une catégorie d'engins réservés aux plus riches et devant entraîner une surproduction énorme, le marin s'est buté. Très long à revenir sur ses préventions, il a gardé une véritable haine de tout ce qui n'était pas le filet droit de ses pères.

Il n'est pas interdit de penser que si le premier filet tournant avait été de dimensions raisonnables et par suite d'un prix moins élevé (filet Guezennec ou petite senne Belot par exemple), le pêcheur l'aurait regardé d'un œil plus sympathique. L'évolution de notre pêche se serait faite très différemment. Assurés d'apports plus élevés, les industriels de la conserve auraient certainement recherché, alors qu'il était encore temps sur une vaste échelle, l'extension de leur débouché et la France ne connaîtrait peut-être pas la position humiliante où elle est actuellement réduite dans ce domaine.

Depuis cette date, on peut dire que l'histoire du filet tournant se résume en une lutte entre les conserveurs qui, soucieux de leur approvisionnement, ont cherché à déve-

lopper les engins à grande puissance de capture, et les marins ou plutôt leurs dirigeants, dont toute l'action a tendu à en faire interdire l'emploi.

Le décret du 28 Octobre 1882 étendit à l'ensemble du quartier d'Audierne l'interdiction formulée par le décret de 1878 pour la baie de Douarnenez.

Enfin par le décret du 21 Janvier 1888, renforcé par celui du 8 Juin 1912, l'emploi pour la pêche à la sardine de tout autre engin que le filet droit se trouve interdit sur le littoral des quatre premiers arrondissements maritimes.

C'était loin de faire l'affaire des pêcheurs basques qui voyaient dans les mêmes eaux, leurs collègues espagnols employer les engins à grande puissance de capture, alors qu'officiellement, seul le filet droit leur était toléré. Un décret du 20 Octobre 1923 mit fin à cette situation en autorisant provisoirement l'usage du filet « bolinche » dans les eaux du quartier de Bayonne. Un décret du 10 Septembre 1925 l'autorisa à titre définitif.

Un autre décret du 6 Mars 1925 autorisa les filets tournants et coulissants dans les eaux du quartier de Lannion. Sur la demande des marins de Saint-Guérolé, les arrêtés du 11 Juin et du 13 Août 1926 ont autorisé provisoirement l'emploi des filets tournants ou coulissants dans les eaux de Groix et du quartier du Guilvinec.

Nous dirons donc quelques mots de ces engins (bien que depuis la fin de 1937, ils soient à nouveau interdits), car beaucoup — surtout dans le milieu conserveur — y voient la solution du problème sardinier.

Ces engins peuvent se ramener à deux types principaux :

a) *Le filet Saint-Guérolé.* — C'est tout simplement une nappe de filets droits à petites mailles. Sur les côtés extrêmes et sur la ralingue inférieure de cette nappe sont fixés des anneaux dans lesquels peut coulisser une manœuvre dont l'extrémité est maintenue à bord du bateau de pêche. La vedette ayant stoppé à proximité d'une zone poissonneuse met deux annexes à la mer, chargées de distribuer la rogue pour faire lever la sardine. Pendant ce travail, la vedette décrit lentement un large cercle autour de ses annexes en mouillant par l'arrière la nappe de filets. Lors-

que le tour est terminé, il n'y a plus qu'à haler la manœuvre, fermant le filet à l'intérieur duquel la sardine se trouve emprisonnée comme dans un vivier. En halant doucement à bord le filet, on réduit peu à peu les dimensions de cette poche où l'on capture le poisson à l'épuisette.

Un tel engin mesure environ 80 mètres de long sur 8 à 10 de profondeur.

b) *Le filet (ou mieux la boîte) Guezennec.* — Supposons un carton à chaussures sans couvercle dont nous remplaçons trois des parois verticales et le fond par un filet à petites mailles dont nous enlevons la 4^e paroi verticale (petit côté) et dont nous maintenons l'écartement sur la face enlevée par une perche disposée horizontalement à la partie supérieure. Nous avons approximativement l'image à l'échelle près du filet Guezennec, boîte flottante de 20 à 30 mètres d'ouverture. La pêche se pratique en tirant la boîte derrière le canot. Cette ouverture béante absorbe le banc de sardines attiré par la rogue préalablement jetée à l'intérieur : on fait alors sauter la perche, on coulisce une manœuvre qui fait le tour de la face vide et le banc est emprisonné.

Avantages et inconvénients des filets tournants ou coulissants. — L'avantage principal de ce genre d'engins est évidemment la certitude qu'il donne d'une pêche abondante quels que soient les « caprices » de la sardine, et l'emploi d'un seul filet au lieu de tout le jeu d'engins nécessité par la pêche au filet droit. Ajoutons-y un prix d'achat relativement peu élevé, la diminution considérable de la quantité de rogue consommée et une certaine facilité de manœuvre qu'il ne faut d'ailleurs pas s'exagérer surtout par mauvais temps.

Les objections faites à l'emploi des sennes sont les suivantes :

a) Les sennes capturent tous les poissons, même non marchands et appauvrissent les fonds marins. On sait que pour les espèces vivant sur le fond, le même reproche est adressé à juste titre au chalut, surtout au chalut à plateaux l'otter trawl. Nous ne croyons pas que ce reproche soit justifié en ce qui concerne la senne à sardines, qui ne racle

pas le fond, sous la réserve formelle qu'on ne lui permette pas d'atteindre des dimensions exagérées surtout dans le sens de la profondeur.

b) Elles ramènent le poisson en mauvais état. Mais, comme le fait justement remarquer M. H. Ouizille, le poisson encore vivant est retiré de la poche à l'épuisette et au panier et n'ayant pas subi l'étranglement prolongé dans l'eau par les mailles du filet droit.

c) Elles entraînent la surproduction. C'est là, au fond, le cœur de la question. C'est là ce qui a donné lieu à des scènes d'une violence inouïe lorsque certains pêcheurs — ou certains usiniers avec l'accord plus ou moins mou de l'Etat, voulurent tenter l'emploi des nouveaux engins. Un simple exemple en donnera le ton. Après trois ans de pourparlers, le « groupement des Fabricants pour l'étude de la crise sardinière » avait obtenu en 1906 l'autorisation de procéder à des essais du filet Guezennec et du « coulisseau » des Basques.

Malgré la présence du garde-pêche « Pétrel », les marins basques furent poursuivis et lapidés en mer, le « Charles-Philippe » ayant à bord le commissaire de la Marine du Croisic, M. Fabre Domergue, inspecteur général des pêches et M. Legendre, attaché au Ministère de la Marine (chargés par le Ministre lui-même d'assister aux expériences) ne put accoster ni à Concarneau, ni à La Turballe, et dut après une courte escale au Croisic regagner Nantes en toute hâte.

Il est incontestable que l'emploi massif dans les circonstances actuelles du filet tournant entraînerait, étant données les possibilités actuelles de débouché, une crise sociale extrêmement grave, surtout si comme il est probable, tous les bateaux ne s'équipaient pas du filet tournant. L'augmentation d'apports entraînerait naturellement (c'est indispensable pour permettre l'écoulement d'une pêche accrue) une baisse du prix unitaire. Les pêcheurs n'utilisant que le filet droit verraient donc baisser leur rémunération d'une façon socialement dangereuse.

Comme nous le verrons plus loin, le problème de la pêche est essentiellement celui de son débouché. On peut

admettre que nous avons actuellement le moyen de pêcher à peu près tout ce que le débouché demandera, en adoptant, bien entendu, de nouveaux moyens techniques. Nous réservons donc l'étude de l'opportunité du filet à grande puissance de capture pour la retrouver dans son cadre naturel accroissement du débouché.

L'APPAT.

Comme nous l'avons vu, les types de filets utilisés sur les côtes bretonnes et vendéennes nécessitent l'emploi d'un produit destiné à attirer la sardine, d'un appât. Celui-ci doit posséder les qualités suivantes :

- a) Etre apprécié par le poisson ;
- b) Avoir une densité très voisine de celle de l'eau afin de ne tomber que très lentement vers le fond ;
- c) Troubler suffisamment l'eau pour que le poisson distingue mal les fines mailles du filet, surtout pour la pêche au filet droit.

Un certain nombre de produits naturels correspondent bien à ce programme : ce sont les œufs de certains poissons (morue, maquereau, hareng) connus sous le nom général de « rogue ».

La meilleure semble être celle du maquereau. Mais elle est très rare et atteint par suite des prix extravagants.

La plus employée — on peut dire presque universellement adoptée par nos pêcheurs — est la rogue de morue. La meilleure est celle de Norvège — dite rogue de Bergen — qui existe sous trois qualités (selon l'état des folles de morues utilisées). La qualité généralement employée est la deuxième qualité.

Cet appât a le triste inconvénient d'être extrêmement coûteux. En 1938, le baril de 150 kilos, qui se paye en sterlings, coûtait de 385 (3^e qualité) à 450 francs (1^{re} qualité) pour un pêcheur français.

On a souvent cherché à employer de la rogue française, puisqu'à tout prendre, nous sommes aussi producteurs de morues. Mais les Norvégiens ont sur nous cet immense avantage que, pour eux, la pêche à la morue est presque une pêche côtière : les bateaux rentrent chaque soir

au port et la préparation de la rogue, faite à terre, est naturellement beaucoup plus soignée qu'elle ne peut l'être sur un bateau. En outre, la meilleur époque pour la pêche de la morue roguée est le plein hiver, avant l'arrivée des pêcheurs français. Toutefois, il semble bien que le manque de soins apporté à la préparation de la rogue sur les bateaux français (sur ceux, au moins qui veulent bien s'en donner la peine) ait justifié la mauvaise réputation qui lui est faite. Les Allemands ne sont guère mieux placés que nous pour la préparation de la rogue et cependant le produit allemand, sans valoir la rogue norvégienne, est beaucoup plus apprécié que celui préparé par les Français.

De nombreux essais ont été tentés pour l'emploi de farines artificielles : on peut dire que bien peu ont réussi à se maintenir sur le marché.

Pour diminuer les frais de rogue, l'habitude est de mélanger à celle-ci de la farine d'arachide (résidu de graines d'arachide après extraction de l'huile). Ce mélange sert à faire lever la sardine. Une fois levé, le poisson est maintenu en surface par de la rogue généralement pure.

LA PÊCHE AU FILET DROIT.

Aussitôt arrivée sur les lieux de pêche au point du jour, la vedette met à l'eau son (ou ses) annexes. Selon le type de l'annexe (canot ou pinasse), un, deux ou trois hommes y embarquent, munis d'un jeu de filets et, par annexe, d'un baril de farine saumurée et d'un baril de rogue.

Le filet est mouillé à l'arrière de l'annexe. Le pêcheur jette à poignée la farine mélangée de rogue pour lever le poisson, puis la rogue pure. La sardine « travaille » et se maille. De temps à autre, le pêcheur qui maintient aux avirons son embarcation debout au vent, ramène à bord un peu du filet pour évaluer la pêche.

Quand celle-ci est suffisante, la vedette s'approche, prend le filet plein et passe un nouveau jeu à l'annexe.

Le filet est halé à bord et doucement secoué pour faire tomber le poisson maillé. Celui-ci est aussitôt lavé et mis en caissettes.

DEUXIÈME PARTIE

La Vente au Port de Débarquement

(Bretagne et Vendée)

I. — PORTS D'ARMEMENT ET PORTS DE VENTE

PORTS D'ARMEMENT.

Les principaux ports français pratiquant la pêche à la sardine sont indiqués sur la carte ci-jointe.

Nous y avons fait figurer, à côté du nom de chaque port, l'indication de la valeur du poisson débarqué en 1937.

Nous devons d'ailleurs signaler dès maintenant les sources où nous avons puisé et les réserves nécessaires. Nous avons eu sous les yeux à la fois les statistiques officielles et celles de la Fédération des Marins-Pêcheurs de l'Océan. Cette dernière est renseignée de première main par l'intermédiaire des syndicats locaux dont elle est l'émanation. Nous aurons montré toute sa valeur en indiquant que l'Union des Syndicats des fabricants de conserves de poisson, ayant à répondre en 1937, à l'enquête sur la production, a demandé les éléments statistiques de base à cette Fédération. En comparant ces deux sources de documentation, il est facile de voir que si les ordres de grandeur sont généralement les mêmes, les chiffres arrivent à différer d'environ 10 % les chiffres de la Fédération des Marins-Pêcheurs étant généralement inférieurs à ceux des statistiques officielles, bien que quelquefois l'inverse se réalise.

Selon les ports, on doit accorder une confiance plus ou moins grande à chacune des statistiques : à Douarnenez, par exemple, où il n'y a pas de syndicat de marins-pêcheurs, les statistiques officielles sont vraisemblablement plus proches de la vérité. Par contre, dans les ports où il existe un syndicat organisé depuis un certain temps, nous aurons tendance à accorder plus de créance aux chiffres de la Fédération.

Nous avons insisté sur ce point, uniquement pour montrer la prudence qui s'impose dans ce domaine ; d'ailleurs, un pourcentage non négligeable de la pêche (part en nature attribuée à chaque homme au retour) échappe à la statistique. Nous avons simplement voulu montrer qu'il est illusoire de donner des chiffres au kilo ou au franc près,

alors qu'en général, le deuxième chiffre à partir de la gauche n'est certain qu'à une unité près. Ceci a d'ailleurs peu d'importance pratique, les ordres de grandeur étant concordants. Nous nous contenterons dans cette étude d'indiquer notre source sans chercher à serrer de plus près une vérité dont nous connaissons très suffisamment l'aspect.

La pêche de la sardine est une industrie essentiellement atlantique : la production respective des diverses régions a été en 1936 (selon les statistiques officielles) :

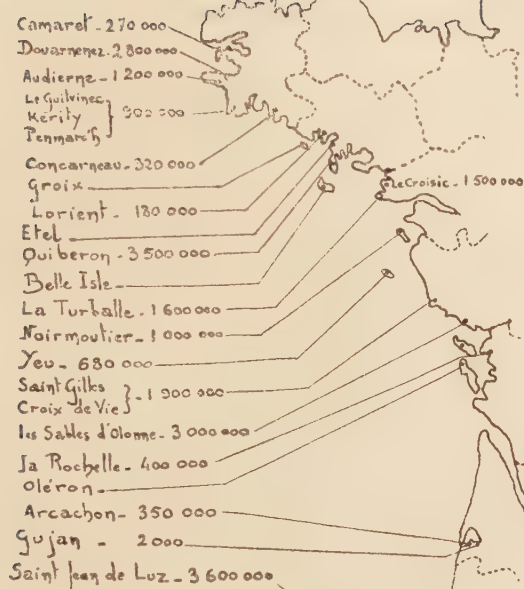
Région	Quantité pêchée en kg.	Valeur en France 1936	Pourcentage en valeur du total de la pêche française
Atlantique	20.331.000	70.241.000	88,4
Manche	233.000	547.000	0,7
Méditerranée (Côtes métropolitaines)	1.825.000	6.302.000	7,9
Méditerranée (Côtes algériennes)	3.178.000	2.363.000	4,
TOTAL . . .	25.567.000	79.453.000	100

Si l'on veut bien remarquer que la pêche dans la Manche ne s'exerce que dans la partie extrême Nord-Ouest de la Bretagne et dans des conditions tout à fait identiques à celles de Camaret, par exemple, on peut dire que la pêche sardinière française est pratiquement concentrée entre Camaret et Saint-Jean-de-Luz.

Nous sommes en présence d'une pêche côtière. Par conséquent, d'une manière très générale, les ports d'armement seront les mêmes que les ports de vente. Quelques exceptions cependant : à Quiberon, par exemple, nous ne trouvons pratiquement pas de bateaux autochtones, mais des vedettes douarnenistes viennent régulièrement y vendre leur pêche.

En Vendée, par suite de la bonne entente entre les syndicats de pêcheurs, une douzaine de bateaux de l'Her-

Principaux Ports SARDINIERS FRANÇAIS



ATLANTIQUE 1937
(chiffres de la Fédération des
Marins Pêcheurs de l'Océan)



MEDITERRANÉE 1936
(chiffres des Statistiques officielles)

baudière (île de Noirmoutier) ont été autorisés à travailler aux Sables et à Saint-Gilles au début de la campagne 1937, en attendant l'ouverture de l'unique usine de Fromentine, qu'ils approvisionnent normalement. Ils ont d'ailleurs été considérés, pour l'application des contrats, comme faisant partie des syndicaux locaux.

Nous constatons donc ici un phénomène très différent de celui qui se révèle dans d'autres pêches, celle du thon, par exemple : dans celle-ci, comme on le sait, les marées sont de longue durée (8 à 15 jours) et entraînent le bateau très loin de son port d'attache. Aussi le patron va-t-il à chaque retour à la côte chercher à gagner un port où la vente se fait bien (grand nombre d'usines) et à bon prix (organisation rationnelle de la vente). C'est ainsi que le plus grand nombre de navires s'achemine vers Concarneau qui est, de très loin, le plus gros port thonier de France et, par suite, du monde (la pêche au thon blanc, dit germon n'étant guère pratiquée que sur le littoral atlantique français). Armant seulement en 1934 163 thoniers, Concarneau a vu vendre dans la même année 5.100 tonnes de thon, soit beaucoup plus de la moitié de l'apport total dans les ports français.

Il n'en est pas du tout de même dans la pêche sardinière : les navires ne s'écartent que peu de leur port d'attache et y rentrent tous les jours.

EVOLUTION DE L'ARMEMENT.

Il serait intéressant d'étudier, pour chaque port en particulier d'une part, pour le littoral tout entier, d'autre part, l'évolution du nombre de bateaux ou plus exactement de la capacité de production annuelle de ces ports ou de ce littoral.

Nous trouvons bien, dans les statistiques officielles, un tableau indiquant par port le nombre de bateaux se livrant à la pêche à la sardine.

Mais il ne donne, pour cette pêche que des renseignements tout à fait illusoires. Il est établi en effet, de la manière suivante : chaque semaine, le quartier maritime dont dépend le port envoie au Ministère de la Marine Mar-

chande un état récapitulatif indiquant, par jour le nombre de navires ayant vendu de la sardine, la quantité totale pêchée, le moule moyen du poisson, le prix aux cent kilogrammes pour la vente à l'usine et la vente à la marée.

Il y figure donc d'une part le nombre des bateaux ayant vendu dans le port au lieu du nombre de bateaux qui y sont armés. D'autre part, nombre de bateaux n'ont pêché que très occasionnellement la sardine. C'est, par exemple, le petit canot maquerautier d'un retraité de la marine qui a profité du beau temps et de la proximité d'un banc de poissons pour arrondir un peu la pension de l'inscription maritime.

Sans doute de telles erreurs n'ont pas une importance capitale. Mais on voit très vite qu'elles sont plus graves dans les statistiques annuelles qui vont donner simplement une moyenne souvent approchée. Prenons l'exemple d'un port armant 100 bateaux sardiniers. L'approximation sur les statistiques est par exemple de 10 % (ce qui est tout à fait optimiste). Nous trouverons peut-être sur la statistique 90 navires une année et 110 la suivante, ce qui annule toute possibilité d'étude sérieuse.

Il y a d'ailleurs, plus grave. Les canots utilisés en 1913, par exemple, comptent pour une unité, exactement comme les plus récentes vedettes. Or, peu nous chaut qu'il y ait deux ou trois navires de plus ou de moins, le seul élément économique intéressant est celui de la capacité de production comparée d'une année à l'autre et d'un port au voisin.

Il y a bien cependant une méthode qui permettrait d'arriver à un résultat significatif : pour chaque port, rechercher année par année sur les registres d'armement et pour chaque bateau inscrit s'il a armé telle année à la sardine. Il faudrait relever également le tonnage, donner un coefficient aux navires motorisés (c'est une règle à peu près acceptable qu'une vedette à moteur pêche comme trois voiliers) et évaluer ainsi le tonnage « pondéré » global du port envisagé.

On conçoit combien ce travail est long et fastidieux. Nous ne nous y sommes pas livrés et nous nous contentons de donner des impressions que de nombreuses conver-

sations dans les locaux des inscriptions maritimes nous permettent de tenir pour fondées.

1° Il y a une tendance à la spécialisation des ports : certains abandonnent la sardine pour le thon, considéré comme plus rémunérateur. Concarneau, en 1920, avait 46 thoniers et 285 sardiniers. En 1934, il arme 163 thoniers et 40 sardiniers (chiffres extraits de l'étude remarquable de M. Krebs : *Le Thon*).

D'autres ports, au contraire, ont développé leur armement sardinier au détriment des autres pêches.

2° Il y a une tendance absolument générale à l'accroissement de la capacité de production des ports restés fidèles à la pêche sardinière. Plus exactement et compte tenu de l'irrégularité des campagnes, nous dirons que, depuis la guerre, l'aptitude à la production de chaque port, en année normale, est constamment croissante, les deux facteurs dont elle se compose : nombre d'unités et aptitude à la production de chaque navire évoluant tous deux dans le même sens. Davantage de bateaux plus puissants, capables d'aller pêcher plus loin, tenant mieux le mauvais temps, c'est une constatation que l'on peut faire dans l'immense majorité des ports.

Parallèlement, les frais de pêche augmentent, amortissement rapide du navire (fatigué par un travail très dur et qu'il faudra renouveler lorsqu'il sera en retard sur la flotte du moment) de plus en plus coûteux, rémunération du capital important qu'il représente, consommation élevée de combustible et de lubrifiant.

En regard, un débouché, dont il serait optimiste de croire qu'il est simplement constant. Le débouché est en diminution alors que la pêche coûte chaque jour plus cher. Les mesures, qui, dans certains ports et notamment en Vendée, ont réussi à assurer au marin une rémunération acceptable en année normale, risquant à chaque campagne d'être remise en cause, l'aptitude à la production dépassant de plus en plus le débouché. Et cependant chaque fois que cette évolution commence tous sont obligés de suivre et même de renchérir : le petit bateau, incapable de tenir la mer par tous les temps et d'aller chercher le poisson où

il faut, sera inapte à résister à la concurrence de la grosse unité : les gains de son équipage devenant plus faibles, le bon marin quittera la petite embarcation pour travailler sur les bateaux plus modernes.

C'est pourquoi, il est facile de voir, dans nos ports, que de nombreuses vedettes, encore en excellent état, sont abandonnées par leur armateur, ce dernier ayant commandé aux chantiers navals un bateau plus moderne et plus puissant.

Nous aurons l'occasion de revenir longuement sur cette importante question. Mais nous devons jeter dès maintenant le cri d'alarme. Elles sont bien dépassées, dès qu'on regarde d'un peu haut, les pauvres bagarres entre partisans et adversaires des filets tournants ! La crise sardinière de demain, qu'il faut dès maintenant regarder en face parce qu'elle frappe déjà à notre porte, c'est le déséquilibre du marché. Une quantité vendue tout au plus constante, grevée de frais de pêche de plus en plus élevés donne un total bénéficiaire qui s'amincit à chaque saison, à répartir entre un nombre constant de producteurs.

Nous croyons que la raison majeure de la brutalité de l'évolution actuelle est due à l'institution du Crédit Maritime Mutuel créé par la loi du 4 Décembre 1913, modifiée le 30 Décembre 1925 et le 28 Mars 1928, interprétée par les décrets du 12 Avril 1914, du 22 Janvier 1915, du 18 Août 1923, du 29 Mars 1929, du 4 Avril 1932.

Comme on le sait (voir notamment l'étude de M. D. Remy sur l'organisation de la pêche en France, dans le Manuel des Pêches Maritimes Françaises) le Crédit Maritime a été organisé pour faciliter les opérations se rattachant à la capture, l'élevage, le parage, la conservation et la vente des produits des eaux maritimes ou du domaine maritime.

Des caisses locales peuvent consentir, avec l'agrément de la caisse régionale, des prêts individuels à long terme aux marins-pêcheurs pratiquant la pêche maritime, aux anciens marins-pêcheurs pensionnés de la Caisse des Invalides de la Marine ou de la Caisse de Prévoyance des marins-pêcheurs qui, hors d'état de naviguer, sont propriétaires de tout ou partie d'une embarcation de pêche, et aux

veuves et orphelins (jusqu'à majorité du plus jeune) des personnes sus-indiquées ; ces prêts permettent pratiquement la construction et l'achat de bateaux de pêche, d'engins, d'appâts, d'instruments, de matériel d'armement, etc...

Très généreuse dans son principe, l'institution du Crédit Maritime Mutuel encourt cependant une grave responsabilité dans la crise actuelle de la pêche : nombre de pêcheurs ne présentant pas les garanties de sérieux et de travail nécessaires, nombre surtout de capitalistes abrités derrière un marin prête-nom ont pu obtenir des prêts pour la construction de nouvelles barques ou pour la motorisation des barques anciennes. Ils n'ont malheureusement pas apporté dans la gestion du capital prêté par l'Etat le soin qu'ils auraient mis à gérer leurs propres économies : se considérant souvent comme déliés de toutes obligations, bien avant de les avoir accomplies, ils ont fait une dure concurrence à leurs camarades restés fidèles aux vieux principes de l'honnêteté française.

Il n'est pas niable qu'un patron sérieux et travailleur, ayant par conséquent une bonne réputation dans le port, a pu jusqu'à très récemment trouver dans le port même des conditions fort acceptables de prêteurs locaux. Pour ceux-ci donc, le Crédit Maritime s'est trouvé inutile. Par contre, faute de garanties suffisantes, ce dernier a souvent permis la réalisation d'un désir de commandement sans doute très louable, mais certainement inopportun du point de vue économique.

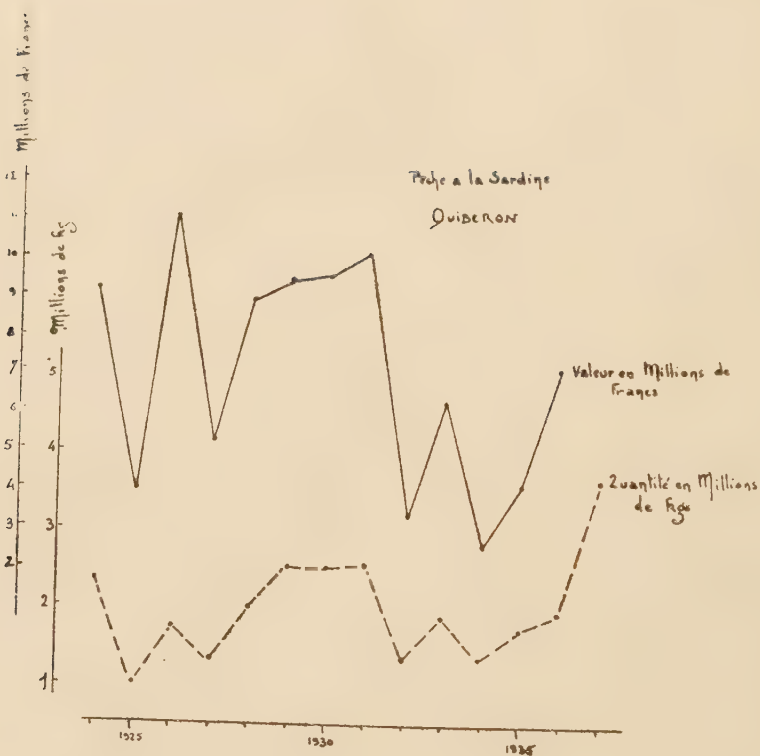
PORTS DE VENTE.

Nous donnons ci-dessous, selon les statistiques de la Fédération des Pêcheurs de l'Océan, les apports en kilogrammes, de sardines fraîches des principaux ports de l'Atlantique français en 1937.

St-Jean de Luz, 3.650.000 kg. ; Quiberon, 3.500.000 ; Les Sables-d'Olonne, 3.000.000 ; Douarnenez, 2.850.000 ; St-Gilles-sur-Vie et Croix-de-Vie, 1.850.000 ; La Turballe, 1.600.000 ; Le Croisic, 1.500.000 ; Audierne, 1.200.000 ; St-Guérolé, 1.150.000 ; L'Herbaudière, 1.050.000 ; Ile-

Pêche à la Sardine à
DOUARNENEZ





Millions de francs

Pêche à la Sardine

LA TURBALLE

Millions de kg

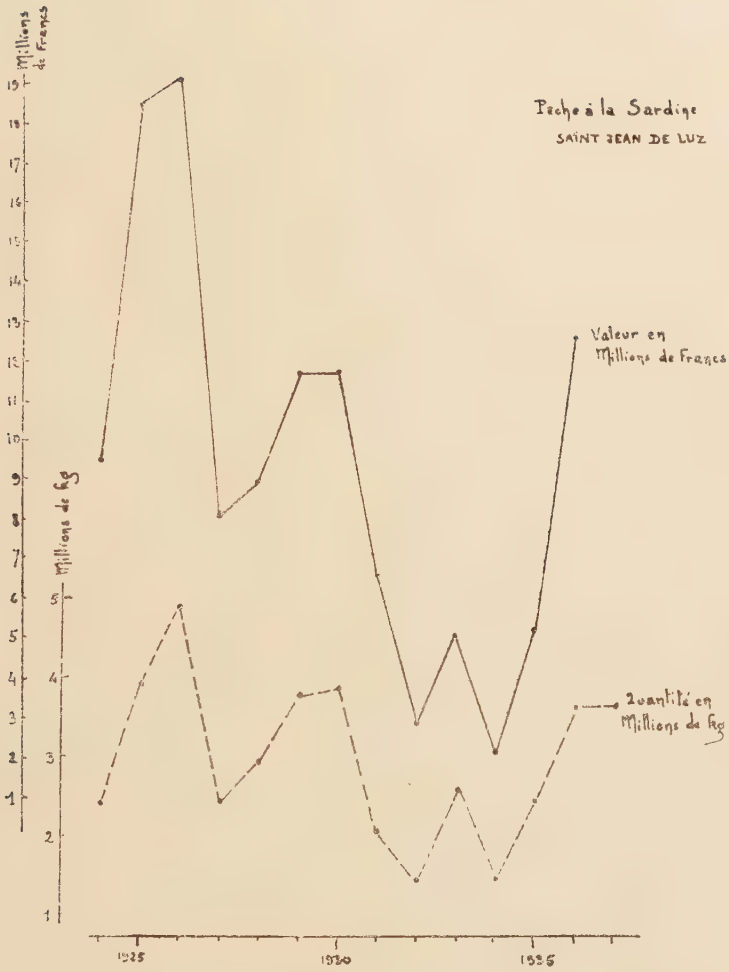
Valeur en Millions
de Francs

Quantité en Millions
de kg.

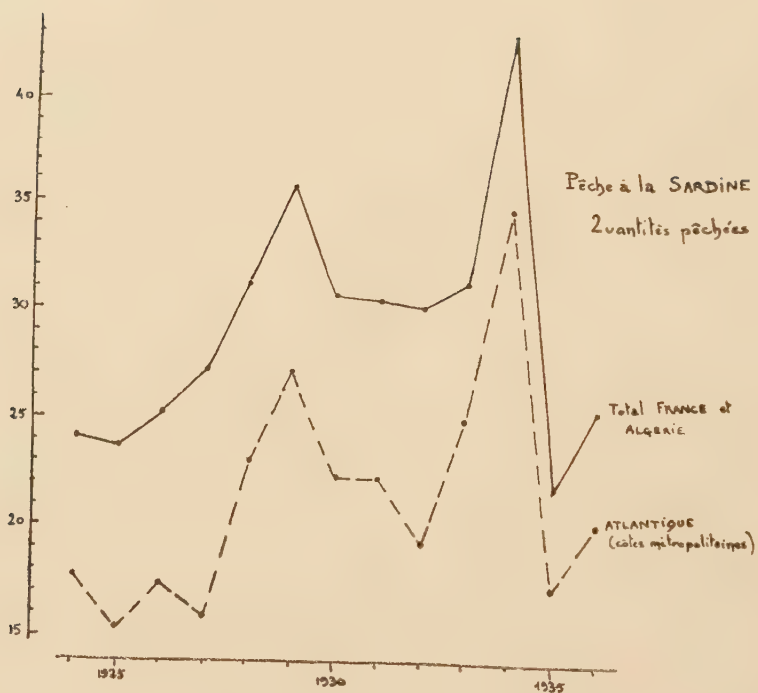
1925 1930 1935



Pêche à la Sardine
SAINT JEAN DE LUZ



Millions de kg.



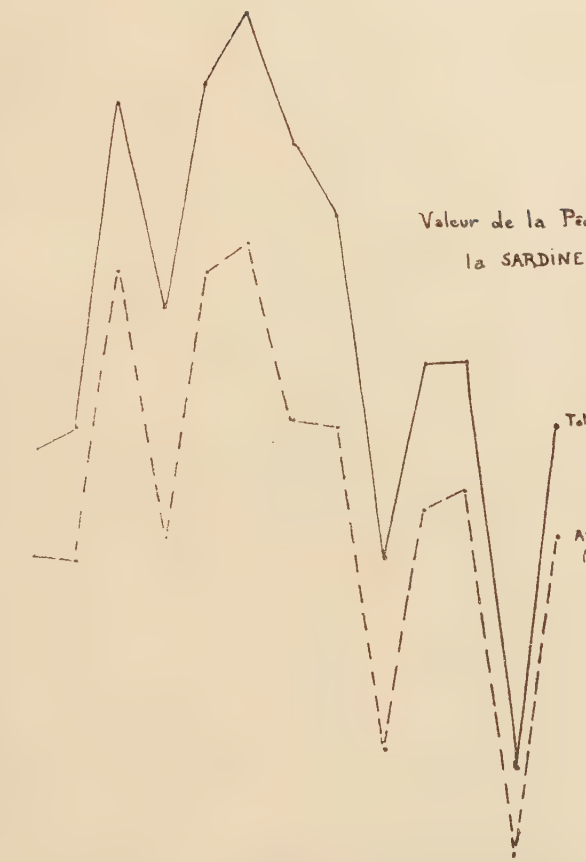
Millions de Francs

110
100
90
80
70
60
50
42

Valeur de la Pêche à
la SARDINE

Total FRANCE ET
ALGERIE
ATLANTIQUE
(cotes métropolitaines)

1923 1930 1935



d'Yeu, 700.000 ; La Rochelle, 400.000 ; Arcachon, 350.000 ; Concarneau, 300.000 ; Port-Louis, 280.000 ; Camaret, 250.000 ; Ile-Tudy, Lorient, Le Guilvinec, Le Palais, Doëlan, Etel, Brigneau.

Ce classement ne donne, bien entendu, qu'un ordre de grandeur, car il est variable d'année en année; en 1937, la Vendée et la Loire-Inférieure ont été particulièrement favorisées par la proximité des bancs de sardines, alors que les marins du Finistère et du Morbihan ont dû aller chercher très loin le poisson. En 1934, par exemple, Douarnenez arrivait en tête avec 3.900.000 kg., suivi d'Audierne, 2.300.000, Les Sables, 2.100.000, de La Turballe, 2.050.000, du Croisic, 1.800.000, de Concarneau, 1.500.000, de Saint-Jean-de-Luz, 1.400.000, etc...

On peut en somme, en adoptant grossièrement la division départementale, dire qu'il existe dans chaque département un « port clé », Douarnenez pour le Finistère, Quiberon pour le Morbihan, La Turballe pour la Loire-Inférieure, Les Sables pour la Vendée, et avec une importance beaucoup moindre, Arcachon pour la Gironde. Enfin, tout à l'extrémité et formant un cas bien particulier, Saint-Jean-de-Luz, tout seul actuellement, l'un des premiers ports sardiniers de France. Ce dernier port excepté, on peut dire qu'autour des « ports clés », gravitent un certain nombre de ports moyens ou petits, qui se règlent pour les conditions de la pêche et les prix pratiqués, sur le port-clé voisin.

En 1937, la Vendée se classait en tête des départements français pour la pêche à la sardine avec une pêche d'environ 6.600.000 kg., suivie de près par le Finistère avec 6.200.000 kg. Venaient ensuite le Morbihan, avec 4.200.000 kg., puis la Loire-Inférieure, avec 3.100.000 kg. Très loin derrière, la Gironde produisait environ 15.000 kg., Saint-Jean-de-Luz fournissait plus de 3.500.000 kg. En 1935, très mauvaise année de pêche, le Finistère était en tête avec une pêche de 3.600.000 kg., talonné par la Vendée, 3.200.000 kg., et la Loire-Inférieure, 3.000.000 kg., suivis du Morbihan, 2.100.000 kg.

La série de graphiques ci-jointe donne pour les ports clés de Douarnenez, Quiberon, La Turballe, Les Sables et

Saint-Jean-de-Luz, les quantités et valeurs de la pêche à la sardine pour les dernières années. Les chiffres de 1924 à 1936 inclus sont ceux des statistiques officielles. Ceux de 1937 sont ceux de la Fédération des Marins-Pêcheurs de l'Océan (les statistiques officielles pour 1937 n'étant pas encore parues en Janvier 1939). Nous avons majoré de 5 % les chiffres de la Fédération pour tenir partiellement compte de la remarque que nous avons faite précédemment.

Nous avons reproduit, en outre, d'après les Statistiques officielles, le graphique de la pêche totale française (production et valeur) de 1924 à 1936.

Ces graphiques frappent tout d'abord par leur caractère d'irrégularité énorme. A Douarnenez, en 1928, la pêche est de deux millions de kilos, en 1929 elle dépasse 5 millions de kilos, retombe à 3.300.000 en 1930, pour remonter à près de 6 millions de kilos en 1931.

Remarquons d'ailleurs qu'à Saint-Jean-de-Luz la régularité n'est pas meilleure : 4.800.000 kg. en 1926, 2.400.000 en 1927, 1.400.000 en 1932, 2.600.000 en 1933, ce qui prouve bien que l'emploi des filets tournants est incapable, à *lui seul*, d'assurer la régularité et, par suite, l'amélioration du marché. Cette amélioration doit être avant tout recherchée dans l'organisation des apports et de la demande, combinée, quand il y a lieu, avec les moyens de pêche modernes.

D'autre part, il est à noter que le rendement varie considérablement d'un port à l'autre : bien entendu ceci n'a rien d'étonnant si l'on compare Saint-Jean-de-Luz, port qui pêche en hiver, aux régions bretonnes et vendéennes où la pêche se pratique en été, les deux races de sardinières étant d'ailleurs différentes, ainsi que le mode de capture.

Cependant, même entre des ports, relativement peu éloignés, des côtes bretonnes et vendéennes, on constate de très grosses différences selon les années.

Alors qu'en 1924, malgré le mauvais temps, la pêche est bonne dans le Finistère, très bonne dans le Morbihan, elle n'est qu'acceptable à La Turballe et franchement mauvaise aux Sables. En 1937, au contraire, qui est pour la

Vendée la meilleure année depuis la guerre, le Finistère est très loin de son maximum.

Cela tient surtout, en dehors d'événements locaux ayant pu se produire (grève de la pêche, usines ouvrant plus ou moins tardivement, etc.), à la distance à laquelle les bancs de sardines se trouvent des ports d'attache. Alors que la sardine « passait » (c'est un mot très ancré dans l'esprit des marins dont beaucoup croient encore dur comme fer aux grandes migrations de la sardine) très près des côtes vendéennes en 1937, elle ne « remontait » guère au delà de la Loire. La Turballe et Quiberon ont réalisé de bons rendements parce qu'ils n'étaient pas extrêmement éloignés des lieux de pêche, tandis que le Finistère a connu une quasi-disette.

ETUDE SOMMAIRE DES CAMPAGNES SARDINIÈRES DANS UN PORT.

Nous nous proposons d'indiquer très sommairement pour le port des Sables ce qu'a été la pêche de 1924 à 1937. Nous nous aiderons pour cela, d'une part, des renseignements contenus dans la préambule des bulletins des statistiques officielles des pêches maritimes et qui ont malheureusement disparu à partir de 1928, d'autre part des rapports établis annuellement par les Administrateurs maritimes du quartier des Sables, rapports qui, sur l'ordre du Ministère, ont cessé d'être établis en 1933.

En 1924, alors que le rendement de la pêche était élevé dans le Finistère et le Morbihan, il était très mauvais aux Sables, la sardine passant trop au large de nos côtes. A cause de la rareté du poisson, les usines ont payé en moyenne 360 francs les 100 kilos contre 200 francs en 1923, et une moyenne de 45 francs avant guerre. Mais bien entendu, elles ont absorbé très peu.

La campagne a été close prématurément par le mauvais temps, alors que les Sablais commençaient à découvrir du poisson sur le plateau de Rochebonne. La pénurie de sardines a été telle que les 14 usines des Sablais n'ont reçu pendant toute la campagne qu'une quantité de poisson qui aurait pu être traitée en 2 jours de travail à plein.

En 1925, le rendement a été très variable suivant les

ports, il a été un peu moins mauvais qu'en 1924 pour les Sables, mais le poisson était toujours éloigné des côtes. En raison des prix pratiqués, les mareyeurs presque seuls ont acheté, les usines n'ayant pu s'approvisionner que les jours de forte pêche.

En 1926, la pêche, en quantité et valeur, a été supérieure à celle réalisée l'année précédente. Il en a été de même dans l'ensemble des différents ports de l'Atlantique, sauf Concarneau. La Charente-Inférieure et la Gironde ont donné d'excellents résultats.

En 1927, on constate une pêche en léger fléchissement en Vendée et dans le Sud, très mauvaise à Douarnenez, en Morbihan et dans la Loire-Inférieure (due en particulier à une grève en Juin-Juillet, grève ayant entraîné l'arrêt dans la production). C'est en 1927 que les premières vedettes font leur apparition dans les eaux des Sables (une trentaine).

En 1928, sur toutes les côtes, rendement excellent, doublant dans certains cas l'apport de 1927 (sauf à La Turballe qui fléchit). Une limitation des apports est nécessaire en raison de la faiblesse du débouché. On fonde de grands espoirs sur l'organisation d'une coopérative de vente directe (l'Glonnaise). La vedette continue à se développer au détriment de la pinasse du type arcachonnais.

En 1929, l'année est bonne aux Sables, la coopérative de vente, ayant absorbé une grande partie de la pêche, les mareyeurs se sont adressés au dissidents (une vingtaine) et à des Bretons.

Le gain moyen a été de 7.000 francs pour les vedettes, plus faibles pour les voiliers. Il était pendant ce temps de 4.000 francs à Saint-Gilles, de 5.000 pour les vedettes à l'Herbaudière (2.000 francs pour les voiliers).

En 1930, le mauvais temps continuuel a entraîné une année assez mauvaise : commencée tard en raison du manque de poisson, la campagne s'est terminée en Octobre, le gain moyen a été de l'ordre de 4.000 francs.

En 1931, la campagne n'est pas bonne en quantité, en raison du mauvais temps et de la dispersion du poisson. En outre, les usines ont fermé à une époque prématurée ; les prix sont peu élevés. Le gain moyen n'a pas dépassé

4.000 francs aux Sables. A Noirmoutier, les pêcheurs de barques motorisées ont gagné environ 4.000 francs, les voiliers, 2.000.

En 1932, la campagne est très mauvaise en quantité et surtout en qualité, le gain moyen ne dépasse pas 3.000 fr.

Le cours moyen selon moule et l'heure, pour vente aux usines, a oscillé entre 130 et 180 francs, conditions inférieures aux années précédentes : la coopérative l'Olonnaise a cessé de fonctionner en fin Janvier 1933.

En 1933, la pêche s'améliore et l'année est assez bonne. Il en est de même de 1934, qui constitue une bonne année (7.000 francs environ à la part) ; 1935 et surtout 1936 sont aux Sables des années de faible production.

Comme nous l'avons dit plus haut, 1937 a été au contraire une année de tout premier ordre, de beaucoup la meilleure depuis la guerre. Les gains ont atteint, en moyenne, 9.000 francs à la part.

II. — LES PARTIES EN PRÉSENCE

Chargée du précieux poisson, la vedette fait route plein moteur vers le port. Son arrivée va ouvrir les débats entre trois catégories d'intéressés. Le *pêcheur* (producteur), le *conserveur* (acheteur puis transformateur), le *mareyeur* (acheteur puis répartiteur).

Dépouillé des vaines considérations parasites qui l'ont trop souvent obscurci, le problème de leurs relations se présente ainsi :

« Le pêcheur est le producteur d'une denrée périssable, il est très mal placé pour la transformation et la répartition de cette denrée. Il a donc besoin d'un acheteur.

Le conserveur et le mareyeur tirent leur activité économique du poisson pêché. Ils ne sont pas outillés pour le produire, c'est-à-dire l'extraire de la mer et l'amener à pied d'œuvre. Ils ont donc besoin du marin producteur. »

Cette longue définition a l'avantage de mettre très en lumière la solidarité qui lie les parties. En outre, elle montre que ce sont strictement des relations entre commerçants qui doivent s'établir avec tout ce qu'elles comportent de fermeté sans doute mais également de correction. « Il n'y a pas d'exemple dit très justement M. Nirol, secrétaire général de la Fédération des Marins-Pêcheurs de l'Océan, il n'y a pas d'exemple qu'un client ait rossé son épicier parce que ce dernier vendait le macaroni trop cher à son gré. »

Il n'y a pas plus de raison pour que, sous l'influence d'idéologies plus ou moins fumeuses dont la France n'est pas le berceau, pêcheurs et usiniers se montrent les dents : Sans doute Physiocrates ou Marxistes ont écrit de fort beaux livres. Mais comme je leur préfère notre bonhomme La Fontaine et son immortel apologue des membres et de l'estomac !

A l'arrivée du bateau, la discussion va donc s'ouvrir ; il faut absolument dans l'intérêt de toutes les professions maritimes qu'elle se passe exactement comme entre deux honnêtes commerçants.

Voyons donc quels éléments de force et de faiblesse chacun des participants apporte au débat.

1° LE PÊCHEUR.

a) Celui-ci est le producteur d'une denrée essentiellement périssable. Si le poisson n'est pas vendu quelques heures après sa pêche, il perd toute sa valeur, doit être rejeté à la mer ou abandonné, à un prix dérisoire, aux usines traitant les déchets.

Il semble pouvoir disposer, en cas de conflit grave avec ses acheteurs, d'une arme très efficace, la grève des apports : de pareilles grèves ont été quelquefois tentées, notamment en Bretagne. Mais leur efficacité se révèle faible à l'usage car :

c) Le pêcheur ne dispose pratiquement pas de réserves financières. Tout son avoir quand il en possède est engagé dans le bateau. A la maison, une famille, souvent nombreuse, attend le pain quotidien ; il faut vendre... ou manquer du nécessaire : chaque jour de non activité est un trou creusé dans un budget souvent maigre.

d) Le pêcheur est très généralement totalement dépourvu de connaissances économiques. Quelquefois des gestes regrettables ont été consommés parce que le marin a suivi le premier meneur venu clamer la haine (ce qui est toujours trop facile)... et disparaissant lorsque le mal était fait. Ne pouvant se rendre compte des difficultés souvent très réelles de son acheteur, le marin a tendance à accuser celui-ci des plus noirs desseins. Il en résulte une méfiance réciproque qui ne facilite pas les rapports corrects qui doivent s'établir entre commerçants.

e) On a souvent accusé le pêcheur de limiter volontairement ses apports. Il semble bien que sur de mauvais conseils venus de milieux étrangers à la marine un tel malthusianisme ait été pratiqué en certains ports, notamment au début du siècle. Nous croyons que ce stade est actuellement dépassé par l'immense majorité de nos marins. Il est absolument indispensable de répéter sans se lasser à tous les pêcheurs, que, ainsi que l'a indiqué l'un des plus notables conserveurs, M. Pierre Garnier (Etablis-

ments Cassegrain), dans un de ses remarquables rapports, « il est indifférent au pêcheur de pêcher peu et de vendre cher ou de pêcher beaucoup et de vendre par suite l'unité à un prix moins élevé. Par contre il est extrêmement important pour l'économie nationale que cette deuxième solution soit adoptée. »

f) Le marin est de nature, un individualiste forcené. Semblable à ces paysans italiens qui brisent la statue du Saint quand leurs vœux ne sont pas exaucés, quitte à la recoller et à la promener triomphalement à la prochaine alerte, le pêcheur n'a généralement recours au syndicat que lorsqu'il en a personnellement un urgent besoin. A Douarnenez, en particulier, il n'y a pas d'exemple qu'un syndicat ait duré plus de six mois.

Fort heureusement, il n'en va plus de même en Vendée. Nous aurons plus loin l'occasion d'étudier en détail le fonctionnement du Syndicat des Marins des Sables. Nous avons cependant le plaisir de rendre dès maintenant à son président et fondateur, M. Emmanuel Garnier, un vibrant hommage : grâce à sa foi, à son abnégation, à son contagieux enthousiasme, il a su grouper en un bloc sans dissidence, tous les pêcheurs sablais. Son exemple a illuminé toute la côte vendéenne et il suffit d'interroger quiconque dans l'un de nos ports pour entendre tresser au pilote sablais une couronne de louanges.

L'organisation des Marins-Pêcheurs.

Sauf dans le Finistère, le mouvement syndicaliste a fait de très gros progrès depuis la guerre parmi les marins.

Bien entendu, surtout depuis 1936, la C. G. T. a tenté d'imposer sa férule aux populations maritimes. Si elle a assez bien réussi dans le domaine de la marine de commerce, son fiasco est absolu dans celui de la petite pêche. On s'étonnerait qu'il put en être autrement ; la C. G. T. a été constituée pour conduire au pouvoir la classe du prolétariat, actuellement salarié, en éliminant de l'économie la classe capitaliste. Or, remarquons bien qu'il n'y a pas un salarié dans la pêche côtière où tous les pêcheurs se partagent le bénéfice ; quant au « patron », s'il existe bien,

on sait que la signification du terme y est tout à fait différente de celle qu'il emprunte dans l'industrie.

L'organisation des marins s'est faite sous des impulsions locales, bientôt groupées et renforcées par la constitution d'une Fédération.

Au point de vue sardinier, nous trouvons sur la côte : rien dans le Finistère ni le Morbihan. Dans le plus grand port sardinier de France, Douarnenez, les syndicats n'ont qu'une existence tout à fait sporadique.

Viennent ensuite, dans l'ordre géographique :

Les syndicats professionnels des marins-pêcheurs de La Turballe, Noirmoutier, La Guérinière, Yeu, Saint-Gilles et Croix-de-Vie, le syndicat sablais « l'Entente Fraternelle » qui est le prototype de toutes les organisations similaires, le syndicat des pêcheurs sardiens d'Arcachon, celui des marins sardiens de Gujan-Mestras.

L'ensemble de ces syndicats est réunie dans la Fédération des Marins-Pêcheurs et Propriétaires de bateaux de pêche à la part de l'Océan, fondée en 1927, et dont les statuts ont été déposés le 15 Octobre 1929.

Elle a pour but « de coordonner et de diriger l'activité des Syndicats dans l'étude et la défense des intérêts professionnels et économiques des marins-pêcheurs et propriétaires de parts », elle représente les Syndicats auprès du Parlement, des Administrations, des Associations professionnelles d'Usiniers et de Commerçants.

Son siège est à Lorient. Ses assemblées générales se tiennent tous les ans, généralement en Décembre. Son président actuel et fondateur est M. F. Tristan, député du Morbihan, dont l'action a été si féconde, que sur toute la côte les Syndicats affiliés sont appelés « Syndicat Tristan ». (De même que pour les côtes de la Mer du Nord et de la Manche, où existe un remarquable mouvement syndicaliste de tendance chrétienne, on parle couramment des Syndicats Lamort.) L'ensemble des Syndicats Tristan et Lamort a d'ailleurs été groupé pendant une certaine période sous le nom d'Entente Interfédérale des Marins-Pêcheurs de France.

Le secrétaire général, M. Nirol, a su grouper au siège de la Fédération une remarquable documentation qui est

la seule source de renseignements statistiques dans le domaine de la pêche de l'Atlantique, documentation qu'il a bien voulu, avec la plus grande amabilité, me communiquer et m'aider à compiler.

L'ensemble des Syndicats fédérés qui, nous y revenons, représente la quasi-totalité du mouvement syndicaliste de la pêche sardinière de l'Atlantique (Saint-Jean-de-Luz dispose d'un syndicat C. G. T. dont l'étiquette ne doit d'ailleurs pas faire illusion, l'action corporative l'intéressant infiniment plus que l'agitation sociale) groupe environ 1.500 membres. Ce chiffre qui paraît faible est en réalité très important, car souvent le patron seul d'un bateau adhère au syndicat : En Loire-Inférieure et Vendée, l'on peut dire que la totalité des pêcheurs sardiniers suivent les directives de la Fédération.

En moins de dix ans, le travail de la Fédération a été fécond : Elle a guidé les marins dans leurs discussions avec leurs acheteurs ; elle est intervenue dans les questions suivantes : Amélioration des transports ; régime spécial d'application des lois sociales dans l'industrie de la conserve ; régime de fiscalité des Coopératives maritimes ; essai d'organisation de la vente en vert ; action rigoureuse pour le renforcement des contingentements ; extension des primes à l'armement et à la pêche ; détaxe des huiles, essences et rogne, etc...

Son action est tout à fait bienfaisante et se place strictement sur le terrain corporatif.

2° LE CONSERVEUR.

a) Chef d'une industrie de transformation, il est pris entre deux marchés. Vu par le marin, « l'Usinier » est un très gros monsieur roulant carrosse, terrien de surcroît, un « bourgeois près de ses sous » pour tout dire, cherchant à accroître encore sur le dos du pêcheur un bénéfice déjà colossal. Quittant des yeux le port et se tournant vers l'intérieur, le « marchand de conserves » apparaît comme le fournisseur d'un produit agréable, sans doute, mais si coûteux ! Et s'il augmente de quelques centimes le prix de

la boîte on remplacera sans regret la sardine à l'huile par quelqu'autre hors-d'œuvre.

b) La conserve constitue le débouché de beaucoup le plus grand de la pêche. Plus de 80 % des poissons tirés de l'eau sont achetés par elle, et lorsque, pour une raison quelconque l'usine n'achète plus c'est pour le pêcheur le rejet à la mer du poisson pêché à grands frais, la consternation, bientôt la misère.

c) Comme celle du producteur, son activité est saisonnière, bien que ses frais généraux courent toute l'année.

d) Le conserveur appartient très généralement aux classes élevées de la Nation. Il est rompu à l'étude des questions économiques. Il dispose en général, soit par sa situation de famille, soit par l'appui des banques, de réserves financières intéressantes.

e) Il a compris la nécessité de l'organisation syndicale et se groupe dans des syndicats puissants.

f) Obligé de lutter contre une dure concurrence étrangère et marocaine, vendeur d'un produit qui n'est pas de première nécessité, en présence d'une demande très élastique, le conserveur est obligé de serrer de très près son prix de revient dont l'élément poisson constitue une part prépondérante (variant autour de 40 % du prix de vente de la conserve), ceci explique en particulier l'âpreté des discussions entre pêcheurs et usiniers pour la fixation du prix.

Organisation des Conserveurs.

Ceux-ci groupés en syndicats régionaux adhèrent pratiquement tous les conserveurs : Syndicat de Bretagne, syndicat de Loire-Inférieure et Vendée, syndicat de Bordeaux, syndicat de la Côte Basque.

L'ensemble de ces syndicats est fédéré depuis 1926 dans une « Union des Syndicats des Fabricants de Conserves de Sardines et autres poissons », dont le siège est à Nantes (1, rue Arsène-Le Loup), qui groupe donc la totalité des conserveurs de poisson. Il existe une Fédération analogue pour les syndicats des conserveurs de légumes et de fruits.

La réunion de ces deux branches constitue le Conseil

National de la Conserve créé en Mars 1935, dont le siège est à Paris, avenue de Messine. Ce Conseil ne groupe que des conserveurs. Ceux-ci se sont rendu compte de l'intérêt qu'il pouvait y avoir à réunir périodiquement tous ceux (fabricants de boîtes, marins-pêcheurs, agriculteurs, réparateurs) qui touchent de près à leur industrie. Ils ont créé en 1932, indépendamment du Conseil National, un Comité Inter-Professionnel de la Conserve qui lui-même se divise en deux branches : Comité pour le développement des conserves de produits agricoles (dit « Copac »), Comité pour le développement des conserves de poissons (dit « Codecop »).

De ce Comité émanent des commissions d'études (scientifique et technique), qui poursuivent des recherches (laboratoire à Paris) sur les questions techniques et scientifiques intéressant l'industrie de la conserve (étude de bombement des boîtes, de l'altération des conserves, des tests de qualité des produits employés, etc., etc...) Il existe également une école technique de la conserve fondée en 1922 et rattachée au Comité.

Le Conseil National de la Conserve édite une revue mensuelle, « La Conserverie Française », qui étudie les questions relatives à l'industrie (partie technique), donne des renseignements économiques et fiscaux à ses lecteurs, prend vigoureusement la défense de la conserve, chaque fois que des informations inexactes ou tendancieuses le rendent nécessaire.

Enfin, l'Union des Syndicats des Fabricants de Conserves de poisson édite un bulletin très copieux envoyé à ses adhérents et comportant des études d'un caractère tout à fait remarquable sur les questions intéressant l'industrie de la conserve.

3° LE MAREYEUR.

Il existe un grand nombre de mareyeurs d'importance économique très diverse puisqu'elle va de la grosse entreprise intégrée, possédant ses propres chalutiers dans les ports industriels, jusqu'au « rouleur », propriétaire d'une vieille camionnette et qui achète chaque jour les quelques

mille de poisson qu'il répartira dans la campagne environnante.

Nous n'envisagerons pas la grosse Société des ports industriels (Boulogne, Dieppe, Lorient, La Rochelle, Arca-chon) qui ne s'occupe pas en général de la branche sardine.

Parmi les mareyeurs travaillant la sardine nous trouvons :

1° Les « Parisiens », c'est-à-dire ceux qui alimentent le marché de Paris et des grandes villes, dans lesquelles il existe des mandataires aux Halles. Ils expédient aux mandataires qui essayent de vendre au meilleur prix, moyennant une commission sur la vente (à Paris elle est de 9 %).

2° Quelques vendeurs à prix ferme qui ravitaillent certaines collectivités, la plupart du temps en toutes sortes de poissons et quelquefois en sardines, quand les prix le permettent.

3° L'immense majorité est celle des vendeurs au cours du jour qui expédient et revendent à leurs clients en majorant le prix d'achat des frais correspondants.

On peut caractériser comme suit le mareyeur expédiant de la sardine :

a) Le mareyeur est un répartiteur. Son activité consiste essentiellement à mettre le poisson en état de voyager et à l'expédier, soit directement au consommateur, soit exceptionnellement à des mandataires.

b) Il décharge le marin du souci de la vente de sa pêche au particulier et le paye immédiatement. Il accroît le débouché du poisson en lui faisant gagner des lieux de consommation plus ou moins éloignés du port.

c) Il est grevé de frais généraux relativement faibles par rapport à ceux qui touchent le conserveur, mais doit cependant disposer d'un fonds de roulement assez important.

d) Le cas du mareyeur expédiant uniquement de la sardine étant tout à fait rare, son activité s'étend à la plupart des branches de la pêche et n'a pas un caractère saisonnier aussi accentué que celle du conserveur.

Organisation des Mareyeurs.

Les mareyeurs sont groupés en syndicats locaux, dont le premier s'est créé à Douarnenez. Il existait dès avant la guerre, une Fédération des Mareyeurs de Bretagne et Vendée.

Actuellement il y a dans chaque département un syndicat de mareyeurs (celui du Finistère remonte à 1934). L'ensemble des syndicats départementaux est fédéré dans une Union des Syndicats des Mareyeurs et Saleurs de France créé en 1934 et dont le siège est à Dieppe.

Notons que cette Union groupe les diverses catégories de mareyeurs et notamment ceux des ports industriels.

Le rôle de l'Union est la défense des intérêts professionnels de ses membres.

Elle a obtenu divers avantages pour les mareyeurs, notamment en ce qui concerne les transports et la taxe sur la production pour laquelle elle a obtenu, en Février 1937, l'exonération totale.

Elle a procédé à diverses reprises à des campagnes publicitaires en faveur du poisson frais (par exemple le train du poisson et certaines friteries dans la région du Nord). Cette publicité n'intéressait d'ailleurs que très indirectement la sardine fraîche.

III. — MODE DE VENTE DE LA SARDINE AU PORT DE DÉBARQUEMENT

La vente du poisson peut se faire — et s'est faite effectivement — selon un certain nombre de systèmes que nous allons passer en revue, en partant du type le plus simple, actuellement presque abandonné, celui de la vente à l'amiable, pour atteindre le plus complexe, celui du contrat à prix ferme dont l'importance est capitale en Vendée et Loire-Inférieure.

I. VENTE A L'AMIABLE.

Il n'est pas besoin de longues explications pour voir en quoi elle consiste : Sur chaque bateau qui rentre, le ou les conserveurs du port envoient un représentant dont le but est d'obtenir le meilleur prix d'achat pour le poisson.

Ce système généralement abandonné est extrêmement dangereux pour le pêcheur puisqu'en arrivant au port il ignore totalement l'état du marché. Très souvent la « commise » chargée de l'achat annoncera d'entrée au patron que « Un tel vient de lui offrir sa pêche à tel prix (naturellement dérisoire) ». Ignorant la capacité d'absorption des acheteurs, ignorant la quantité vendue, poussé par la nécessité de vendre, moins habile à la discussion que la commise, le patron acceptera généralement le prix proposé ; celui-ci servira d'arme à l'acheteuse dans ses négociations avec les bateaux rentrés plus tard : « X m'a vendu à tant et il est arrivé plus tôt que toi ».

II. VENTE A L'ABONNEMENT.

Dans ce système encore pratiqué dans le quartier de Lannion et pour la vente du poisson à l'usine de Fromentine (Vendée), chaque conserveur a son fournisseur attitré. A Fromentine, par exemple, l'unique usine a exclusivement pour fournisseurs, des pêcheurs de Noirmoutier. Le pêcheur réserve toute sa pêche à l'usinier qui lui achète selon ses besoins.

Ce système n'est praticable que dans les ports où pêcheurs et acheteurs sont en nombre restreint. Il a donc peu d'importance économique et a, d'ailleurs, pratiquement disparu.

III. LA VENTE AUX ENCHÈRES.

Le poisson, débarqué ou non (dans ce dernier cas la vente se fait sur échantillon) est mis aux enchères par le patron du bateau soit directement sur le quai, soit dans un emplacement réservé, appelé généralement « criée ». Chaque criée possède son règlement intérieur (fixant minutieusement le détail des opérations (jour de vente, durée des enchères, admission des acheteurs, mode de paiement, etc...)). Nous dirons plus loin quelques mots sur le fonctionnement de la criée des Sables-d'Olonne qui est un modèle du genre.

Bien entendu, la loi de l'offre et de la demande va jouer intégralement avec une très grande brutalité, car la denrée est périssable et, dans l'état actuel de la technique, non susceptible de resserre.

La vente aux enchères est actuellement le seul système pratiqué en Bretagne, c'est, en effet, le seul possible dans les ports où il n'existe pas d'organisation de pêcheurs et d'acheteurs, ou, ce qui revient au même, dans les ports pour lesquels il existe, d'un côté ou de l'autre, une dissidence assez importante pour empêcher le jeu loyal du contrat.

Nous nous proposons de nous arrêter un peu à l'étude du marché dans le cas de vente aux enchères puisque la très grosse majorité de la sardine française est actuellement achetée de cette façon.

L'apport. — Ses variations.

Nous supposerons, comme cela se réalise en Bretagne, que les pêcheurs sont pratiquement inorganisés.

En période de pêche normale (c'est-à-dire restant inférieure à la capacité d'absorption des acheteurs du port, tout en étant assez abondante), chaque bateau ramènera naturellement autant de poisson qu'il pourra.

Or, cette quantité dépend d'un certain nombre de facteurs dont le pêcheur n'est pas maître : état de la mer qui pourra interdire la sortie des petites unités ou tout au moins la mise à l'eau des plus petites annexes. Localisation des bancs de sardines, plus ou moins éloignés du port d'attache (au moment où nous écrivons, les pêcheurs sablais vont chercher la sardine au delà de La Rochelle, sur les côtes d'Oléron ; le seul trajet aller et retour du port aux lieux de pêche représente pour les vedettes les plus rapides une dizaine d'heures de mer). Densité de ces bancs et nature des individus qui les composent. Aptitude de la sardine à « lever », puis à « travailler » et à « mailler » (très variable pour des causes à peu près inconnues). La qualité du poisson débarqué sera également très diverse à époques différentes : taille du poisson (les poissons trop gros ou trop petits étant dépréciés, car entraînant des frais supplémentaires d'usinage). Qualité de l'appât utilisé (la farine d'arachide qui n'a pas été préalablement saumurée, fermente dans le corps du poisson et arrive parfois à le faire éclater). Durée du retour au port, car la sardine est un poisson extrêmement fragile. Soins pris par l'équipage à bord (lavage préalable, mise en caissettes, en couches de faible épaisseur).

La demande. — Ses éléments.

L'acheteur-conserveur a évidemment intérêt à utiliser au maximum la capacité de son usine. Comme nous l'avons vu, la production est seulement saisonnière alors que la plupart des frais généraux courra toute l'année. Une journée de chômage pendant la saison représente une perte sèche pour l'usinier.

Par contre, une variation d'une certaine amplitude sur le prix d'achat du poisson entraînera une variation corrélative sur le prix de revient et, puisque la demande conserves est élastique, une variation non négligeable de la quantité vendue.

L'acheteur se trouve donc serré entre deux tendances :

D'une part utiliser au maximum sa capacité de production pour diminuer la part de frais généraux grevant chaque

unité vendue. D'autre part, acheter au plus bas prix pour diminuer le prix de revient du produit.

Bien entendu, le conserveur ou plus habituellement son gérant, se livrera à des prévisions :

S'il a l'impression que le beau temps va durer, que les apports vont être plus abondants, donc que les prix vont baisser, il aura tendance à se réserver. Dans le cas contraire, il acceptera peut-être un prix plus élevé, ne serait-ce que pour se couvrir de ses ventes à découvert et éviter ainsi des débits élevés.

L'acheteur aura naturellement tendance à payer à un prix plus élevé le poisson apporté de bonne heure. Pour l'usinier, le poisson apporté tard, outre une moins bonne qualité, va entraîner du travail de nuit, aggravant les frais de production (éclairage, déchets plus élevés, roulement des équipes, salaires majorés). Une réduction du prix d'achat du poisson permettra seule d'arriver au même prix de revient.

Il en est de même pour le mareyeur qui a également intérêt à porter au maximum le coefficient d'utilisation de sa main-d'œuvre et de ses installations, mais qui se réservera plus ou moins selon de nombreux facteurs : Probabilité de pêche plus ou moins abondante, prix des denrées concurrentes (œufs, légumes, etc.), journée considérée (il y aura de plus gros achats, de marée le jeudi, destinés à être mis sur le marché le lendemain). Un temps chaud et orageux incitera le mareyeur à se réserver s'il n'est pas absolument sûr que le poisson pourra supporter, sans souffrir, le transport.

L'heure de débarquement du poisson est, pour le mareyeur d'une importance capitale, puisqu'elle permettra, ou non, aux expéditions de profiter de trains plus ou moins rapides (c'est du reste la raison pour laquelle dans les ports organisés la marée est presque toujours servie avant les usines, au moins partiellement).

Le prix de vente du poisson débarqué va donc varier constamment de semaine en semaine, de jour en jour, d'heure en heure.

En période normale, la vente aux enchères assure la loyauté des transactions, une rémunération proportionnée

au labeur fourni et garantit suffisamment chacun des contractants contre les abus possibles de l'autre : C'est l'application intégrale du libéralisme.

Mais celui-ci, acceptable dans le cas des apports normaux, c'est-à-dire correspondant à la capacité d'absorption des acheteurs (usines et marée), va entraîner un véritable blocage du marché, lorsque l'apport du poisson va se modifier d'une manière sensible dans un sens ou un autre. Considérons en effet les deux cas extrêmes qui peuvent se produire (et se produiront effectivement au cours d'une campagne).

1° *Les apports sont trop considérables.* — Les premiers jours, les usines, en raison de la baisse du prix, achèteront la quantité de poisson correspondant à leur capacité maximum de production : Le prix baissera mais le volume du marché étant très grand, le bénéfice du marin sera convenable.

Mais si le lendemain de nouveaux apports trop importants se produisent, la demande va se restreindre pour deux raisons : D'une part, la qualité du poisson va diminuer parce que les équipages n'auront pas le temps matériel de préparer correctement la sardine pêchée. D'autre part, l'acheteur tablera sur l'espoir d'une baisse plus importante le lendemain.

Les pêcheurs n'étant pas organisés, ou tout au moins disposant d'une organisation incapable de maîtriser la dissidence, chacun va faire de la sous-concurrence à ses camarades et les prix vont s'effondrer, ne laissant plus qu'un bénéfice dérisoire au marin, heureux encore s'il peut couvrir ses frais. C'est la raison pour laquelle le spectre de la surproduction hante l'esprit du pêcheur. Là, bien plus qu'ailleurs, surabondance d'apports égale misère. C'est la cause de l'attitude des organisations de pêcheurs vis-à-vis des engins à grande puissance de capture (filet tournant, bolinche, etc...), parce que le marin a malheureusement l'expérience de la chute verticale des cours si les apports dépassent pendant un certain temps les capacités d'absorption du port.

C'est également la raison pour laquelle les Bretons se

sont astreints à ne pêcher qu'avec une seule annexe (au lieu de 3, par exemple, aux Sables).

Lorsque cette surproduction se produit, la tendance naturelle du pêcheur est alors évidemment de se limiter dans sa pêche (ce qui explique l'accusation de malthusianisme économique portée contre lui). Mais n'ayant aucune connaissance de la pêche effectuée par les autres bateaux, il risque de limiter à l'excès ses apports et de faire passer le marché d'une trop grande abondance à une possible disette.

D'ailleurs, comme le faisait remarquer M. L. Amieux au 5^e Congrès National des Pêches Maritimes (Les Sables, Septembre 1909), l'intérêt bien compris du conserveur sérieux, n'est pas de voir, certains jours, les prix s'avilir. En effet, certains industriels profiteront de ces jours où la qualité n'est pas excellente (car le pêcheur n'a pu prendre assez de soin de sa pêche), pour faire de gros achats qu'il traitera d'une manière souvent inférieure, en grande abondance, encombrant son usine de stocks qu'il lui faudra ensuite écouler à vil prix, concurrençant durement le producteur raisonnable, et jetant une suspicion sur la qualité générale des conserves.

2° *Les apports sont très faibles.* — Les prix unitaires s'élèvent, mais moins vite que ne baisse la quantité vendue. En effet, d'un côté, la demande de la marée va s'atténuer et même pourra s'annuler. De l'autre, la plupart des usiniers préféreront perdre une journée de travail que de produire avec un prix de revient trop élevé ; les seuls acheteurs seront ceux qui ont déjà vendu à découvert et sont dans l'obligation d'acheter pour satisfaire leurs engagements. Les prix très élevés seront une catastrophe pour l'usinier obligé d'acheter mais, si la pêche est très faible, le gain du marin ne sera pas élevé au total.

IV. LA GARANTIE DE PRIX MINIMUM OU GARANTIE D'ABSORPTION ACCORDÉE PAR LES ACHETEURS.

Afin de bénéficier des hauts cours lorsque la pêche n'est pas abondante, sans subir les risques de l'effondrement des prix, lorsqu'il y avait excès d'apport, les pêcheurs ont cherché à obtenir de leurs acheteurs la garantie d'un prix

minimum en-dessous duquel les usiniers et mareyeurs s'interdiraient d'acheter.

Il n'est pas contestable que la sardine étant extrêmement périssable, le pêcheur en cas de forts apports a véritablement « le couteau sous la gorge » : vendre au prix offert ou rejeter à la mer, sans profit pour personne, le poisson pêché.

En outre, comme nous l'avons vu, le pêcheur a toujours présente à l'esprit la hantise de la surproduction; lui garantir un prix minimum serait l'inciter peut-être à pêcher régulièrement davantage, ce qui permettrait d'accroître la production donc de diminuer le prix de revient.

Par contre, l'adoption d'un prix minimum se heurte pratiquement à un très gros obstacle. Tant que l'apport est normal, le prix minimum est inutile, mais qu'advient-il en cas de grosse pêche ? Le prix de vente descendra jusqu'au prix minimum et s'y bloquera : On sera alors pratiquement ramené au contrat à prix ferme (voir ci-dessous), mais sans qu'il y ait entre pêcheurs de solidarité. Lorsque les usines seraient saturées, il serait bien tentant pour un dissident pêcheur ou conserveur de vendre ou d'acheter à prix inférieur au prix minimum. Aussitôt qu'une dérogation aura été faite au principe, tous argueront de celle-ci pour abandonner le prix minimum. On reviendra donc presque immédiatement au système de la vente aux enchères.

On peut objecter à cette théorie, que la garantie de prix minimum existe dans une pêche voisine, également saisonnière constituant également la matière première de l'industrie de la conserve : la pêche du thon.

En réalité, il y a là deux cas entièrement distincts :

On sait que la vedette sardinière partie la nuit du port d'attache, est de retour dans la journée même. Le thonier au contraire reste en moyenne dix à quinze jours hors du port, c'est ce qu'on appelle « une marée ».

Comme le fait remarquer M. P. Garnier, dans le cas de la pêche au thon, le contrat à prix ferme est difficile à appliquer, et surtout, la limitation de la pêche quinze jours à l'avance, alors qu'on ne sait rien de l'abondance du poisson, apparaît comme complètement illusoire.

D'autre part, si fragile soit-il, le thon se conserve mieux que la sardine, dans les « chambre froides ». Les retours de thoniers s'espaçant beaucoup plus que ceux des vedettes sardinières, les usines ont, très largement, la possibilité de travailler, dans l'intervalle, l'apport total des bateaux.

A défaut de prix minimum ou mieux, se superposant à lui, certains pêcheurs voudraient obtenir la garantie de l'absorption totale de leur pêche.

Leur raisonnement paraît très fort : « Les usines, disent-ils, nous reprochent de pratiquer le malthusianisme économique, mais si nous avons la certitude de vendre tous nos apports, nous n'aurions aucune raison de les limiter, bien au contraire. La crise provient donc, non pas de la faiblesse de nos apports, mais bel et bien au contraire, d'une trop faible capacité d'absorption des usines. »

Ce reproche n'est nullement justifié. Il est bien évident qu'il est absolument impossible au conserveur d'être équipé pour traiter n'importe quelle quantité de poisson, quantité qui ne sera réalisée que quelques jours par an, mais greverait en permanence la fabrication de frais généraux, écrasants ; si l'on veut, empruntant son vocabulaire à l'industrie électrique, on peut dire que l'indice d'utilisation de la puissance installée serait extrêmement faible. L'ensemble des usines pourrait dès maintenant d'ailleurs recevoir, semble-t-il, un apport *régulier* tel que la fabrication saisonnière soit au moins doublée.

V. — LE PRIX MINIMUM CONQUIS PAR LES PÊCHEURS.

Les deux modes de vente que nous allons examiner maintenant nécessitent, à l'inverse des précédents, une organisation des pêcheurs ayant le bénéfice d'un monopole de fait sur le marché.

Comme nous l'avons vu, le défaut principal de la vente aux enchères résulte de l'effondrement des prix lorsque les apports dépassent la capacité d'absorption du marché, capacité qu'il est d'ailleurs presque toujours possible de connaître avec une bonne approximation.

D'autre part, il est évident que, si le pêcheur a besoin de vendre, le conserveur et le mareyeur, sous peine de ne pouvoir se livrer à leur activité, ont besoin d'acheter.

Le fonctionnement du système à prix minimum voulu par les pêcheurs est alors le suivant : le syndicat des marins fixe à l'avance un prix au-dessous duquel les pêcheurs s'engagent à ne pas descendre.

Tant que les apports sont normaux, les prix librement obtenus par la vente aux enchères se maintiennent au-dessus du prix minimum. Pas de difficulté, fonctionnement normal de la loi de l'offre et de la demande.

Supposons que les apports augmentent d'une façon considérable, le prix va baisser et atteindre le prix minimum fixé à l'avance. Mais tout lot qui n'aura pas trouvé preneur à ce prix minimum, au lieu d'être cédé à vil prix en entraînant la chute des cours, sera retiré du marché et abandonné gratuitement à des collectivités charitables ou rejeté à la mer.

Un perfectionnement a été introduit dans le système. Le syndicat des pêcheurs indemniserà les marins dont le poisson a été rejeté, en le leur payant au prix minimum. L'argent nécessaire à cette ristourne proviendra des cotisations syndicales et d'une taxe fixe perçue chaque semaine (quels que soient les apports) sur le poisson débarqué par les membres du syndicat. Celui-ci devient alors en quelque sorte une mutuelle d'assurances contre la non-absorption de la pêche.

On voit immédiatement qu'un tel système ne pourra fonctionner que dans les ports où le mouvement syndicaliste aura groupé la quasi-unanimité des pêcheurs, c'est-à-dire quand le syndicat aura conquis un véritable monopole des apports.

La vente aux enchères organisée avec minimum de prix, appliquée par les pêcheurs, devient donc un terrain de bataille économique entre le bloc des vendeurs et le bloc des acheteurs.

Il va de soi que la fixation du prix minimum, faite unilatéralement par les vendeurs, ne pourra être arbitraire.

Supposons en effet, que le prix minimum fixé soit trop élevé. D'une part, le volume du marché va se restreindre, puisque les mareyeurs iront chercher dans d'autres ports des conditions plus avantageuses et que les conserveurs auront la faculté soit de fermer leur usine locale et de reporter leur fabrication dans une autre de leurs installations, soit encore de faire venir par la route d'un port voisin où ne s'applique pas le prix minimum, la matière première nécessaire.

D'autre part, si chaque membre du syndicat n'a pas conscience que le prix minimum représente bien pour lui le minimum vital, la tentation sera forte de se séparer du syndicat, tentation d'autant plus forte que le prix minimum sera fixé trop haut. Création d'une dissidence de plus en plus importante dans le port, perte du monopole de fait par le syndicat, chute du prix minimum, en seront alors les inéluctables conséquences.

Comme nous le verrons plus loin, ce système est appliqué en Vendée et notamment aux Sables-d'Olonne pour la vente de la sardine aux mareyeurs. Il a fonctionné à la satisfaction générale des intéressés et même des mareyeurs, car si ceux-ci perdent la possibilité de spéculer sur la baisse des prix en cas de gros apports, ils trouvent de gros avantages dans la très sérieuse organisation qui préside en permanence à la vente.

Le système de la vente aux enchères assorti d'un arrêt de la vente au-dessous d'un prix minimum est donc parfaitement viable. Rappelons qu'il nécessite un syndicat de marins-pêcheurs conscients de la discipline indispensable et dirigé par des chefs suffisamment avertis des questions économiques pour ne pas, comme l'on dit vulgairement, « tuer la poule aux œufs d'or ».

Nous adresserons cependant au système le reproche de transformer en état de guerre les relations entre vendeurs et acheteurs : il dresse face à face deux « fronts » bien organisés et tend à estomper la vision de la solidarité des professions maritimes.

VI. — LE CONTRAT A PRIX FERME.

Nous allons voir maintenant la loi de l'offre et de la demande céder la place à un contrat, c'est-à-dire qu'à la jungle du libéralisme économique va se substituer un marché discipliné où chacun des contractants peut supputer à l'avance son gain et ses possibilités d'action.

L'élément essentiel de ce mode de vente est le contrat passé entre le groupe des acheteurs d'un port (pratiquement les usiniers) et le groupe des pêcheurs du même lieu : ils conviennent que pendant une certaine durée (une quinzaine de jours en général) tout le poisson vendu au port sera payé à un prix fixé à l'avance, dit prix ferme. Chacun des contractants s'interdit d'acheter ou de vendre à un prix différent pendant la durée de validité du contrat. Il n'y a bien entendu, pas de garantie d'absorption.

Les pêcheurs vont avoir en face d'eux non plus un certain nombre de conserveurs, mais un comptoir d'achat chargé de répartir la pêche entre tous de la manière la plus équitable.

Il en résulte que le conserveur ne pourra choisir la pêche de chaque bateau, de même que le marin ne pourra vendre à l'usinier de son choix. L'inconvénient est d'ailleurs minime.

Notons que, théoriquement, la constitution d'un syndicat de pêcheurs n'est pas nécessaire au fonctionnement de l'institution. Pratiquement, comme le prix ferme ne sera pas adopté, puis modifié, sans de sévères débats, il est indispensable que les pêcheurs trouvent des représentants qualifiés qui seront évidemment les dirigeants de leur syndicat.

Le problème qui se pose, une fois le principe admis, est alors celui de la répartition des apports entre les usiniers.

Des règles précises et peu variables pour les différents ports ayant adopté le système ont été édictées. Voici l'essentiel de celles qui sont pratiquées au port des Sables-d'Olonne qui est, grâce à l'action des dirigeants du syndicat, le pionnier de ces contrats : aux Sables, le contrat lie les conserveurs et le syndicat des marins-pêcheurs (la

vente aux mareyeurs se faisant comme nous l'avons vu sur un principe différent).

L'ensemble des usiniers a constitué un comptoir d'achats, géré par un agent qui, au fur et à mesure des rentrées de navires, répartit le poisson entre les usines.

Chaque bateau revenant de la pêche reçoit du comptoir un bon provisoire indiquant le nom du patron, la quantité annoncée, l'heure d'arrivée, le prix, l'usine à laquelle la pêche doit être livrée.

Comment est déterminée cette usine ? En début de saison, on a fixé, au tirage au sort, un tour de roulement entre les usines du port.

Tous les soirs, chaque usine indique à l'agent chargé du comptoir la quantité dont elle est acheteuse pour le lendemain.

L'usine qui se trouve, au jour étudié, en tête de liste, reçoit la pêche des premiers bateaux rentrant au port jusqu'à ce que le $\frac{1}{3}$ de sa demande soit livré. Les bateaux suivants sont alors affectés à l'usine deuxième de liste jusqu'à concurrence du $\frac{1}{3}$ de sa demande. Ainsi de suite jusqu'à l'usine queue de liste qui reçoit également le tiers de sa demande.

A ce moment, on reprend le tour de la première usine, qui obtient un deuxième tiers sur sa demande. De même pour la deuxième, etc..., jusqu'à la dernière. Puis, si les apports sont suffisants, on revient à la première usine, qui reçoit alors le complément de sa demande, et ainsi de suite en suivant l'ordre du roulement.

Il reste à obtenir, entre les acheteurs, une permutation assurant pratiquement en fin de campagne l'égalité entre tous.

Voyons donc comment le tableau de roulement va se modifier de jour en jour.

Plusieurs cas sont à envisager :

a) Supposons que les apports aient été suffisants pour servir le dernier jusqu'à concurrence de sa demande totale :

Le premier du jour devient alors le dernier sur le tableau de roulement, le deuxième devient le premier, et ainsi de suite, chacun avançant d'un cran.

b) Il en est de même si tout le monde a reçu la même quotité de sa demande (on s'est, par exemple, arrêté faute de poisson au moment précis où le dernier au tableau a reçu le deuxième tiers de sa demande).

c) Si la répartition a été arrêtée en cours de tranche, le fabricant non servi (celui qui est resté à cheval entre deux des tiers de sa demande) a pour le lendemain le choix entre deux solutions :

1° Il passe premier pour le complément de sa tranche non touché la veille, mais ce complément sera à valoir sur sa demande pour le jour même ;

2° Il abandonne purement et simplement ce qu'il n'a pas touché si, par exemple, il s'agit d'une quantité minime qui ne justifierait pas le déplacement du personnel. Il passe alors dernier du tableau. Mais alors, dira-t-on, pour être assuré d'avoir, même en cas de faible pêche, une quantité de poisson à traiter correspondant à ses possibilités d'absorption, chaque conserveur va avoir tendance à majorer sa demande lésant ainsi ses confrères ?

Afin d'éviter cette fraude, le comptoir fixe en début de saison un plafond pour la demande de chaque usine (proportionnelle au personnel, généralement à raison de 50 kgr. par femme et par jour — on tient d'ailleurs compte des circonstances pouvant modifier ce chiffre : installation mécanique, etc...).

D'autre part, un usinier qui ne pourra, un jour, absorber toute sa demande, verra son plafond automatiquement réduit pour la fin de la campagne.

En outre, tout usinier n'ayant pas fait de demande une journée, passe automatiquement dernier le jour suivant.

Fixation du prix. — Nous avons étudié le fonctionnement comme si un prix unique était imposé pour la vente, pratiquement tant les cent kilogrammes. Il n'en est pas tout à fait ainsi :

Pour une période donnée (généralement 15 jours), renouvelable par tacite reconduction et dénonçable avec préavis de 6 jours, le prix varie selon la tranche dont il fait partie, la première tranche se payant légèrement plus chère que la seconde, elle-même plus chère que la troi-

sième. C'est parfaitement logique, car d'une part le poisson de la première tranche est généralement plus frais et d'autre part, la 3^e tranche risque d'entraîner du travail de nuit.

b) Selon la taille du poisson, le prix fixé s'entend pour un poisson compris entre 30 et 55 au kilogramme. Il subit une minoration pour une taille supérieure au moule de 30 par kilogramme (car, pour le faire entrer dans les boîtes, on est obligé de le recouper, ce qui entraîne des déchets) et pour une taille inférieure au moule de 55 poissons au kilogramme (car la main-d'œuvre pour la manipulation du petit poisson sera plus importante pour un format de boîte donné).

A titre indicatif, les tarifs pratiqués aux Sables, en Septembre 1938, étaient les suivants :

1 ^{re} tranche de 12 tonnes,	400 francs / 100 kilogrammes.
2 ^e tranche	— 365 francs / 100 kilogrammes.
3 ^e tranche	— 340 francs / 100 kilogrammes.

Voyons maintenant comment les syndicats de pêcheurs ont su pallier aux risques d'apports trop considérables : car évidemment le contrat à prix ferme ne modifie rien aux possibilités de surproduction et entraîne tout simplement le rejet à la mer du poisson en excédent.

En période normale, chacun pêche autant qu'il peut et vend tout son poisson.

S'il arrive un jour un apport trop considérable, les usines se sont engagées à absorber un excédent de 20 % sur leur demande. En pratique, pour le premier jour d'apports surabondants, les usines font un effort et arrivent à absorber un pourcentage supérieur à cette marge de sécurité.

Alors intervient le syndicat des marins-pêcheurs : chaque jour la demande des usines pour la journée du lendemain est communiquée au syndicat des marins par le comptoir d'achat. On procède à l'opération suivante : on majore de 20 % la demande des usiniers (afin d'être assuré de les servir même si quelques vedettes sont défaillantes ou rentrent trop tard). Puis on divise le nombre ainsi

trouvé par le nombre total de « parts » du port (voir plus loin « répartition du gain »), ce qui donne un nombre appelé « taxe à la part ». Chaque bateau représente un certain nombre de parts, le produit de la taxe à la part par le nombre de parts du bateau représente la quantité maximum que ce bateau aura le droit de vendre aux usines. L'excédent éventuel, une fois servie la marée (pour laquelle, voir plus loin, il est calculé une taxe supplémentaire spéciale) sera abandonné gratuitement par le pêcheur au syndicat. Si celui-ci réussit à le vendre, le bénéfice ira grossir sa caisse et servira à augmenter les fonds de roulement destinés à rémunérer le pêcheur qui, sur la taxe à la marée, est obligé de rejeter son poisson à la mer. Si non, le poisson est abandonné comme appât aux petits pêcheurs ou rejeté à la mer.

**

Le système du contrat à prix ferme a donné satisfaction à la fois aux usiniers et aux pêcheurs. Ces derniers ont fini par se rendre compte que le manque à gagner qui leur incombait par rapport à la vente aux enchères, en cas de pêche rare, était largement compensé par le bénéfice supplémentaire qu'ils recueillaient en cas de surabondance d'apports. Les usiniers y ont trouvé l'avantage de pouvoir calculer d'une façon beaucoup plus précise leurs prix de revient et de se couvrir contre la hausse importante des prix en cas de faible pêche. Enfin, ils ont remplacé la concurrence qu'ils se faisaient entre eux pour l'achat du poisson par une collaboration au sein d'un groupement qui répartit de la façon la plus équitable la pêche entre tous les adhérents.

Le fonctionnement correct du système du contrat à prix ferme implique l'abandon par tous d'une partie de leur liberté économique et la collaboration à une discipline librement consentie.

Et ceci explique qu'il ne fonctionne que depuis peu d'années, alors que des tentatives avaient été faites dès 1913 pour le mettre sur pied. Voici, d'après M. Hubert Ouizille, ce qu'avait été cet essai (Conditions économiques

actuelles des industries françaises et portugaises, Paris, 1926) :

A la suite d'une longue série de mauvaises années pendant lesquelles les pêcheurs avaient pris l'habitude de vendre peu mais cher, le retour de possibilités de pêches normales avait vu les marins s'obstiner dans cette attitude.

Le 5 Décembre 1912, 116 usines s'apprêtent à fermer. Après que la Chambre eut délibéré sur le problème sardinier pendant trois séances, le gouvernement propose un arbitrage qui est accepté par les parties. Une commission se forme composée de trois arbitres (1 fabricant, 1 pêcheur, 1 surarbitre désigné par le gouvernement) et rend sa sentence le 26 Mai 1913. En voici à peu près les termes.

ART. 1. — Les fabricants s'engagent à ne plus pratiquer l'abonnement. Un prix minimum d'achat est fixé, au mille, selon la taille du poisson (15 catégories).

ART. 2. — Les pêcheurs s'engagent à faire tous leurs efforts pour amener aux usines le plus de poisson possible.

ART. 3. — Les fabricants feront connaître chaque jour aux commissions mixtes les quantités de poisson qu'ils s'engagent à acheter le lendemain.

ART. 4. — Les commissions mixtes sont composées de trois fabricants, trois pêcheurs et un président choisi en dehors des parties (administrateur maritime, juge de paix, etc...).

ART. 5. — Les commissions mixtes ont pour attributions :

a) de répartir chaque jour les quantités de sardines ou de petits maquereaux que les fabricants s'engagent à acheter.

b) d'autoriser à titre exceptionnel et provisoire, l'emploi en nombre restreint de filets coulissants, lorsque, dans leur région, et pendant une période de trois jours consécutifs, la pêche aux filets droits n'aura pas fourni aux fabricants les $\frac{2}{3}$ de la quantité qu'ils demandaient. La pêche aux filets coulissants sera autorisée à raison de un filet coulissant pour 50 bateaux ou fraction de 50 bateaux.

La sentence devait s'appliquer à l'ensemble des côtes

bretonnes et vendéennes. Mais à l'époque, il n'existait pas de compréhension réciproque entre pêcheurs et usiniers. Les uns se plaignaient du malthusianisme des autres : ceux-ci étaient convaincus d'être les victimes d'une tentative d'affamement... Selon M. Ouizille (op. cit.), les commissions mixtes se constituèrent uniquement aux Sables et dans deux petits ports bretons.

Malgré une pêche très médiocre, elles maintinrent l'interdiction du filet couissant, puis tombèrent en désuétude.

C'est qu'en effet, on ne le répétera jamais assez, n'importe quel système ne peut donner de résultats qu'à la condition impérieuse que le bien commun de la profession soit recherché par tous avant tout intérêt particulier.

Voici, d'après M. Pierre Garnier, qui a bien voulu nous communiquer un de ses rapports sur le contrat à prix ferme et sa comparaison avec la vente aux enchères, les conditions nécessaires au bon fonctionnement d'un contrat à prix ferme.

1° *Pour tous.*

a) S'entendre sur le principe du système en abandonnant l'idée de spéculation.

b) S'entendre entre eux, dans chaque catégorie pour la répartition des quantités à pêcher.

2° *Pour les fabricants.*

a) Accepter la fixation d'un maximum à leur demande d'après les possibilités normales d'absorption.

b) Accepter de recevoir la livraison par tranches et proportionnellement aux apports.

c) Le premier jour d'une pêche abondante, accepter de participer dans toute la mesure du possible à l'absorption de toute la pêche. En période de taxation, accepter de recevoir cent vingt pour cent de la demande.

d) Renoncer à faire la hausse en cas de faible pêche, même pour se couvrir en cas de vente à découvert.

Etre loyal avec les confrères.

e) Accepter la qualité loyale et marchande sans rechercher le poisson qui convient le mieux à leur fabrication.

3° Pour les pêcheurs.

a) Soigner le poisson : le laver aussitôt pêché et le mettre dans des caisses pas trop remplies.

b) Accepter la taxation avec discipline et unanimité, même s'ils se croient meilleurs pêcheurs que d'autres.

Il nous reste à nous demander pour quelles raisons ce système qui a fait ses preuves en Vendée n'a pu s'acclimater en Bretagne.

A notre avis, il faut mettre en première ligne la différence considérable de mentalité entre le Vendéen et le pêcheur breton (surtout finistérien).

Foncièrement individualiste et impatient de tout frein, ce dernier n'arrive que très momentanément à se plier à la discipline syndicale : les dirigeants seront discutés à chaque initiative prise, les cotisations ne rentreront pas, l'échauffement des têtes dans l'atmosphère des cabarets amènera quelquefois des gestes collectifs regrettables. Ne possédant qu'à un très faible degré le sens de l'association, le pêcheur finistérien n'arrive pas à se rendre compte des avantages qu'il pourrait en tirer. Tout ceux qui ont entrepris la tâche ingrate de grouper les marins bretons en vue de la défense de leurs intérêts se sont heurtés à cette incompréhension (voir notamment des passages tout à fait caractéristiques dans « La Bretagne Maritime », compte rendu du premier congrès social maritime breton).

Le pêcheur vendéen se présente tout autrement : bien entendu, l'amour de « la petite Patrie » ne nous fera pas tresser des louanges exclusives à nos compatriotes et attribuer toutes erreurs aux voisins. Les débuts de l'organisation vendéenne ont été très durs, et il a fallu le cran d'un Emmanuel Garnier pour en triompher. Notons pourtant, que, découragé, celui-ci avait fait mine d'abandonner la partie. Peu d'années après, les Sablais sont spontanément retournés vers leur ancien chef et ont accepté toutes ses conditions. Nous ne croyons pas qu'un pareil fait pourrait être enregistré dans les régions du Finistère que nous connaissons particulièrement.

L'absence du syndicalisme condamne donc le pêcheur breton aux fluctuations de la vente aux enchères.

Un autre élément intervient, qui, même si l'on arrivait à grouper en bloc les pêcheurs bretons, rendrait très difficile l'application correcte du contrat de vente à prix ferme.

Dans les ports vendéens, comme nous l'avons dit, deux catégories d'acheteurs se présentent : l'usinier dont l'usine est située dans le port même, le mareyeur qui ne fait pratiquement d'achats que dans ce port. En outre, la marée dont la demande est toujours incertaine puisque variant considérablement selon celle de sa propre clientèle, présente en valeur, une importance relativement faible.

Il n'en est pas absolument de même en Bretagne : à côté de ces acheteurs, nous allons voir intervenir sur le marché des mareyeurs « volants » chargés d'approvisionner leur propre clientèle ainsi que des usines situées à l'intérieur et même dans beaucoup de cas des usines situées dans d'autres ports. Cette catégorie d'acheteurs se tient en liaison téléphonique avec les lieux de production et se précipite sur le marché le plus intéressant : dans ces ports, au lieu de trouver face à face des contractants, toujours les mêmes, nous allons rencontrer des acheteurs différents suivant les jours (rendant très difficile la conclusion d'un contrat) et dont la demande sera très variable, ce qui rend aléatoire le calcul de la taxe en cas de forte pêche.

IV. — LES FRAIS DE PÊCHE

Nous l'avons vu, les frais de pêche augmentent considérablement au fur et à mesure de la motorisation de la flotille.

Les postes principaux de dépense sont les suivants :

a) *L'amortissement du bateau.* — Les vedettes actuellement en service ont coûté environ 80.000 francs, les dernières sorties dépassent cent mille. En raison de l'évolution constante de la pêche et du travail très dur demandé au bateau, on ne peut raisonnablement espérer l'amortir en plus de dix ans ; c'est donc annuellement une somme de huit à dix mille francs au minimum qui doit être mise de côté.

b) *La rémunération du capital engagé* qui se fait, comme nous le verrons, d'une manière tout à fait comparable à celui des sociétés par actions.

c) *Les frais d'entretien*, de réparations, et d'assurances du navire ; c'est une dépense annuelle de l'ordre de 6.000 fr.

d) *Les frais de pêche.* — Essence, rogue et huile.

Essence et gas-oïl sont vendus aux pêcheurs sous suite de douane. Les chiffres actuels un peu variables selon les ports, s'établissent sensiblement à 110 francs l'hectolitre pour l'essence et 800 francs la tonne pour le gas-oïl.

Enfin, par décret du 20 Octobre 1937, une allocation compensatrice de hausse est accordée en principe aux pêcheurs sur leurs combustibles.

Elle s'élève à 40 francs par tonne pour le charbon, 150 francs par tonne pour l'essence, 100 francs pour le gas-oïl et 60 francs pour le fuel oïl. Elle doit être payée par tranches, d'une manière assez complexe.

La consommation en essence d'une pinasse actuellement en service oscille entre 10 et 16 litres à l'heure et dépassera certainement 20 litres sur les plus grosses unités actuellement en chantier.

Le baril de 150 kg. de rogue de Norvège, dont le prix en sterling a peu varié, est, pour le pêcheur français, passé

de cent quatre-vingt à trois cent quatre-vingt-cinq francs pour la troisième qualité et à 450 pour la première.

Il en est de même de la farine d'arachides, passée pendant la même période de 65 à 140 francs.

Notons qu'un décret du 17 Juin 1938 a cherché à favoriser la production de rogue française, sans cependant qu'il en résulte une charge pour les finances publiques. Le système employé est le suivant :

Comme on le sait, l'exportation de la morue française bénéficie, depuis la loi du 12 Avril 1932, d'une prime au quintal exporté. Désormais (le décret prend application à partir du 1^{er} Janvier 1939), cette prime est réduite de 5 fr. par quintal. On obtient ainsi un fonds disponible qui sert :

a) A attribuer aux armateurs de bateaux pratiquant la grande pêche une prime de 60 fr. par quintal net de rogue de morue de pêche française préparée par leurs soins, soit à bord, soit en France, soit à Saint-Pierre-et-Miquelon. Cette prime n'est cependant acquise qu'aux armateurs qui justifient avoir vendu la rogue aux pêcheurs français à un prix inférieur à celui de la rogue de qualité moyenne de provenance étrangère.

b) A verser au Crédit Maritime Mutuel la partie de la retenue non utilisée pour l'objet précédent, pour être répartie entre les coopératives de marins-pêcheurs et les commerçants vendant de la rogue, en vue de l'attribution de ristournes sur le prix de la rogue étrangère vendue par eux aux pêcheurs français. Un décret déterminera les taux et conditions d'attribution de ces ristournes.

Le cas échéant, le supplément nécessaire pour l'attribution de ces ristournes pourra être prélevé dans le maximum annuel de un million sur le produit des majorations de droits de douane (1 % créés par les décrets du 25 et 31 Août 1937) : allocations compensatrices du prix du combustible.

Ce décret a donc le double avantage d'encourager les armateurs à la grande pêche à fabriquer de la rogue de morue française et d'autre part de diminuer un peu les frais considérables qui grèvent la pêche à la sardine.

e) *Les filets.* — Un total de quarante filets à bord de

vedettes pêchant avec trois annexes est un strict minimum : certains bateaux en possèdent de 70 à 80.

Le coût actuel d'un filet oscille selon le moule entre trois cent cinquante et quatre cents francs.

Les réparations annuelles de filets abîmés ou détériorés par les bélugas peuvent être évalués à environ deux mille francs. Le renouvellement des filets intervient dans le budget annuel pour une somme de l'ordre de trois mille francs.

Il semble qu'un des gros avantages des engins à grande puissance de capture, engins couramment employés à l'étranger, est de diminuer les frais de filet et de rogue. Le gain de rogue serait de l'ordre de 80 % par rapport à la consommation nécessaire pour la pêche aux filets droits. En outre, l'apport unitaire de chaque bateau étant beaucoup plus considérable, les frais fixes à peu près constants pour une tournée se répartissent sur une pêche plus importante et figurent donc au bilan avec un pourcentage moindre.

Ce n'est pas à dire, d'ailleurs, que le filet coulissant soit la panacée de tous les maux dont souffre l'industrie de la sardine. Nous irons même plus loin. L'autorisation donnée brutalement d'utiliser demain les engins à grande puissance de capture serait une véritable catastrophe sociale. Embouteillage du marché, chute verticale des cours, misère. Nous aurons l'occasion de revenir plus loin sur cette importante question, mais nous insistons sur ce fait qu'il s'agit actuellement bien plus de trouver un débouché pour la pêche actuellement possible, que d'accroître immédiatement la quantité pêchée. A Saint-Jean-de-Luz même, port que tous donnaient en exemple pour la production énorme par bateau, des mesures de limitation de la pêche ont dû intervenir ; et les Luziens, de même que leurs camarades vendéens, se sont astreints à une taxe qui était, à la dernière campagne (fin 1938), de cinquante mille sardines par bateau et par jour.

Pêcher davantage soit, mais d'abord être sûr que le poisson pêché ne devra pas être rejeté à la mer.

Pour beaucoup — les conserveurs en particulier — le seul remède possible a été longtemps d'accroître la capa-

acité de pêche et les usiniers ont longtemps poussé de toutes leurs forces pour faire adopter les filets coulissants. C'était absolument justifié à l'époque où la crise était causée par la disette du poisson. Si une telle hypothèse n'est pas absolument exclue pour l'avenir, la crise actuelle provient bien davantage du déséquilibre entre la capacité de production sans cesse croissante et le débouché qui n'a pas suivi.

Seulement dans l'avenir, si, comme il n'est pas interdit de l'espérer, les efforts de ceux qui luttent pour augmenter le débouché sont couronnés de succès, il faudra bien que le marin en vienne à se rendre compte qu'il pêche avec un engin tout à fait archaïque et coûteux. Il est actuellement suffisant, c'est entendu, mais il faut souhaiter, dans l'intérêt de tous, qu'il soit bientôt débordé.

Les feux allumés sur les collines ont constitué autrefois un moyen de communication très suffisant. Et puis les relations se sont développées entre les peuples. Si le marché du poisson se développe comme il le doit (et s'il ne se développe pas par malheur, les professions maritimes sont condamnées à mort), il sera dans quelques décades aussi ridicule de repousser les engins à grande puissance de capture que de s'interdire le téléphone pour traiter une affaire.

V. — PERSPECTIVE D'AVENIR POUR LE MARCHÉ DE LA SARDINE

Si nous cherchons à résumer les tendances actuelles qui commandent l'évolution du marché, nous constatons :

I. Une augmentation du tonnage des bateaux de pêche et une motorisation de plus en plus poussée.

II. Une tendance nette à l'accroissement du nombre des navires due pour une part aux facilités du Crédit Maritime, et pour une autre à l'intérêt que portent à la pêche les capitalistes locaux lorsqu'une année a été bonne.

III. La volonté des intéressés d'organiser le marché ceci vaut évidemment surtout pour les côtes de la Vendée et de la Loire-Inférieure (pour les côtes du Finistère, tous ceux qui ont réfléchi au problème sont convaincus de la nécessité de l'organisation, mais se heurtent à l'inertie de la masse), et de diminuer autant que possible les aléas dus à la variation des apports.

IV. — La conscience qui s'introduit entre tous (surtout conserveurs et pêcheurs) de la solidarité de leurs professions respectives. Nous l'avons noté, les discussions sont très serrées, bien entendu, mais restent courtoises. Dans les régions organisées, l'idéologie de lutte de classes a fait heureusement faillite.

L'augmentation de tonnage des embarcations et de la motorisation se présente avec une double face : c'est, d'un côté, un phénomène heureux puisqu'il en résulte la diminution du risque de très faibles apports. Les bateaux sont maintenant équipés pour aller chercher le poisson là où il est, presque par tous les temps. Par contre, si le débouché ne s'élargit pas, le bénéfice de la pêche se trouve diminué. Globalement, ce bénéfice à répartir entre les pêcheurs est le surplus du total de la vente réalisée sur le total des frais. Parmi ceux-ci, l'amortissement de navires chaque jour plus coûteux, la rémunération du capital qu'ils représentent, la dépense en combustible et lubrifiant de moteurs chaque jour plus puissants, augmentent d'une manière inquiétante.

Pour sauvegarder le gain vital nécessaire au marin, plusieurs solutions peuvent être envisagées.

A) Majorer régulièrement le prix de vente dans la proportion de l'augmentation des frais : solution de Gribouille : l'augmentation du prix de vente de la conserve, le marché de celle-ci étant élastique, entraînera la diminution de la quantité vendue, et pour ne pas multiplier les stocks, les conserveurs réduiront leurs achats.

B) Diminuer le nombre des pêcheurs afin qu'un gain moins fort se répartissant sur un nombre moins considérable de bénéficiaires, le gain unitaire reste au moins le même : nous estimons que cette solution — anti-sociale — doit être repoussée immédiatement :

Elle se réaliserait automatiquement selon les théories libérales par la misère générale, entraînant l'abandon de la profession par le nombre d'individus nécessaire pour rétablir l'équilibre. Nous considérons comme un axiome que des mesures doivent être prises pour éviter d'en arriver là.

Si, à la grande rigueur, aucune autre solution n'était possible (il n'en est, d'ailleurs, pas ainsi) et que, par une inéluctable fatalité, le nombre des marins dut être réduit, ce serait l'impérieux devoir de l'Etat d'assurer par des mesures appropriées, un gain minimum vital à ceux exerçant actuellement la profession, quitte à régler sévèrement l'accès à cette profession supposée condamnée.

C) *Diminuer les frais totaux de la pêche.* — Le navire, nous l'avons vu, est maintenant un simple véhicule, le désir d'utiliser le bateau pendant toute l'année en lui faisant pratiquer d'autres pêches (chalutage côtier) quand la sardine a disparu, conduit nécessairement à des unités plus fortes. On constate cependant que le nombre des marins embarqués sur chaque bateau pendant la pêche à la sardine reste constant et dans certains cas, va même diminuant. Pourquoi ne pas laisser à l'état de projet un navire sur deux et embarquer sur chaque navire un nombre de marins et d'annexes double de celui actuel (par exemple 10 hommes et 6 annexes) ? La pêche sera la même

que celle de deux bateaux, alors que les frais d'amortissement et combustible se trouveraient divisés par deux.

Une pareille concentration peut-elle se poursuivre à l'infini et conduire, pour chaque port, et, peut-être pour toute la côte française, à un unique « Normandie » rempli jusqu'au bord de pêcheurs et d'annexes ?

Evidemment, non. La limite de la concentration possible est atteinte lorsque dans le faible rayon d'action des annexes, autour du bateau-mère, le poisson rassemblé devient insuffisant pour assurer à chacun une possibilité assez grande de pêche.

L'expérience a été souvent faite : L'accord entre pêcheurs limitant à trois le nombre des annexes prévoit une dérogation lorsqu'un bateau est en panne au port : l'équipage a le droit d'embarquer dans le navire d'un camarade et le nombre d'annexes autorisé est alors porté à 6. Il n'y a pas d'exemple que cet accroissement du nombre d'annexes par bateau ait entraîné une réduction de l'apport de chacune d'elles.

Il y a maintenant de plus en plus de navires montés par le même nombre global d'hommes et apportant au total la même quantité de poisson : Une comparaison fera mieux saisir notre pensée. Que penseriez-vous d'un groupe de fonctionnaires qui, ayant décidé une excursion de week-end, au lieu de monter dans un unique car de trente ou quarante places, frêterait pour chacun de ses membres un véhicule de cette capacité ? Eh bien, poussée à l'extrême, voici cependant quelle est la politique actuelle de la flotte sardinière !

Il semble que s'impose, dans le plus bref délai, des mesures extrêmement sévères limitant la construction de nouveaux navires en fonction même des débouchés offerts au poisson.

Les syndicats de pêcheurs sont d'ailleurs les premiers à le réclamer et voici, en particulier, un extrait d'ordre du jour du syndicat des Sables (26/10/37).

Considérant :

1) Que le nombre des bateaux de pêche côtière augmente d'une façon anormale ;

2) Que l'armement est déjà suffisant, puisqu'il faut limiter la pêche et rejeter du poisson à l'eau ;

3) Qu'avec un plus grand nombre de bateaux et une même absorption, il faut un prix plus élevé pour vivre ;

Demandent :

a) La limitation immédiate du nombre des bateaux ;

b) Une réglementation plus sévère du Crédit Maritime National, les conditions suivantes devant être imposées au bénéficiaire :

1) Etre inscrit maritime ; 2) Naviguer lui-même sur le bateau primé ; 3) Ne pas avoir d'autre bateau (sauf voilier sans moteur) ; 4) Donner la preuve que l'on est réellement propriétaire de 51 % de la valeur du bateau ;

c) Que les prêts soient accordés de préférence pour le remplacement d'une coque ou d'un moteur usé, pour le remplacement d'un autre bateau à moteur qui sera supprimé, pour la mise d'un moteur sur un voilier.

D) NÉCESSITÉ D'ACCROITRE LE VOLUME DU MARCHÉ.

C'est là sans aucun doute qu'est le salut : Les deux débouchés du poisson sont : la conserve et la vente au « vert ».

Nous devons donc monter à l'échelon supérieur dans la transformation du poisson et étudier le marché de la conserve et celui de la marée avant de nous rendre compte des possibilités réelles qui existent de ce côté. Cette étude fera l'objet des IV^e et V^e parties.

VI. — LE MOUVEMENT SYNDICALISTE DES SABLES-D'OLONNE ET L'ORGANISATION DU MARCHÉ

Nous avons vu précédemment quels étaient les grands traits du mouvement syndicaliste pêcheur actuellement existant sur les côtes Sud-Est de la Bretagne et sur celles de Vendée.

Nous nous proposons de revenir avec plus de détails sur le syndicat des marins-pêcheurs des Sables, syndicat qui a été le prototype de tous les autres et qui, par ses réalisations, constitue actuellement le pionnier de l'organisation syndicale des marins.

Nous aurons également la possibilité de voir d'un peu plus près le fonctionnement de la vente au port de débarquement et les détails qui président à une organisation bien comprise.

HISTOIRE DU SYNDICAT.

Dès le 25 Août 1912, un certain nombre de marins-pêcheurs des Sables avaient créé un syndicat dont le titre était « l'Union Fraternelle ». Son action était assez limitée car il ne groupait pas la totalité des pêcheurs du port.

En 1926, de graves difficultés s'élevèrent entre les pêcheurs locaux et des pêcheurs bretons venus vendre aux Sables pendant la saison de pêche. Ces derniers, munis de navires motorisés, très en avance sur ceux des Sables (car ils pratiquaient en hiver la pêche à Saint-Jean-de-Luz), accaparaient le marché. Pour défendre leurs légitimes intérêts, les Sablais comprirent la nécessité de se grouper, et le 16 Septembre 1926, sous la présidence d'un pilote du port des Sables descendant d'une lignée de marins, Emmanuel Garnier, les Sablais trouvaient enfin la possibilité de faire entendre leur voix. Des accords, plus ou moins bien respectés par la suite, furent acceptés par les Bretons, qui bénéficiaient de larges avantages mais étaient mis dans

l'obligation de reconnaître ce principe, qu'en cas de surabondance d'apports, le marché devait être réservé aux pêcheurs locaux.

Et voici qu'au cours de l'hiver 1926-1927, le syndicat met sur pied, pour la première fois dans l'histoire de la pêche, des accords avec certains conserveurs du port, accords réglant d'une manière très détaillée les modalités de vente que les parties s'engagent à respecter pour la campagne 1927.

Celle-ci et les suivantes prouvèrent l'excellence de leur principe : Grâce à cette entente, la prospérité apparut pour les marins sablais. A tel point que l'entreprise fut victime de sa trop rapide croissance. Alors que le nombre des bateaux sardiniens étaient de 70 en 1927 (dont environ la moitié était motorisée), il passait à 145 en 1930, car, alléchés par la prospérité de la pêche, tous s'étaient jetés sur cette branche d'activité. Les mareyeurs, notamment, poussaient à la roue, et ayant fait venir un certain nombre de pinasses arcachonnaises motorisées, ils les avaient armées avec des équipages bretons.

Sans communauté apparente d'intérêts avec les locaux, ceux-ci prirent très vite l'habitude de considérer qu'ils n'étaient pas tenus par les accords passés.

Comme il suffit, dans la pêche, d'une très faible dissidence pour annuler tous les efforts d'organisation, le marché retomba dans l'anarchie.

Risquant un ultime effort pour décongestionner le marché, en cherchant pour la pêche un nouveau débouché, les dirigeants du syndicat lançaient une coopérative de vente, « l'Olonnaise ». Mais gênant ainsi bien des intérêts, les dirigeants se trouvèrent en butte à une campagne d'une rare violence, qui allait jusqu'à contester publiquement leur honnêteté et leur moralité.

Comme toute entreprise neuve, « l'Olonnaise », coopérative sous le contrôle et la tutelle financière du Crédit Maritime Mutuel, enregistra des pertes, dont une notable partie résultait des obligations de direction et de comptabilité imposées par le contrôle de l'Etat. Ce déficit fut, par suite de machinations dont le moins qu'on puisse dire est

que tout le monde a reconnu depuis leur extrême malpropreté, le bélier utilisé pour démolir et la coopérative et le syndicat. Voyant son honorabilité mise en doute, écœuré des moyens employés contre ses camarades de lutte et lui-même, Emmanuel Garnier abandonna la présidence du syndicat en 1930.

On revient alors très vite, dans le syndicat, aux errements anciens et en particulier à celui, d'autant plus grave que son danger échappe à première vue, qui consiste à choisir le président parmi les pêcheurs sardiniers eux-mêmes. Qu'arrive-t-il en effet ? Si la moindre difficulté naît sur le port, ces grands enfants que sont les marins tendent à s'en faire un monde et à se porter à des extrémités regrettables. Il est absolument indispensable que le Président soit présent, à la fois arbitre et modérateur. Ceci ne peut être réalisé s'il pratique la même pêche que les adhérents, puisqu'il ne sera pas toujours là immédiatement, à l'heure des différends.

Malgré leurs très louables efforts, les divers présidents qui se succédèrent à une cadence... ministérielle, n'obtinent que peu de résultats.

Les pêcheurs sablais se rendirent alors compte de leur erreur et se retournèrent vers leur ancien président, en le sollicitant de reprendre la tête de leur organisation.

Mais Emmanuel Garnier, qui avait beaucoup réfléchi au problème qui lui tenait à cœur, posa ses conditions, sans lesquelles, pensait-il avec raison, tout effort serait vain parce qu'il faudrait sans cesse repartir de zéro.

Ses principes étaient les suivants :

a) Rien n'est possible si tous les marins du port n'acceptent pas la discipline syndicale : Nous l'avons vu, en effet, il faut ôter absolument la possibilité aux co-contractants de couper le bloc des marins en opposant les « syndiqués » et les « non syndiqués ». En outre, le programme à réaliser nécessite l'adhésion de tous.

b) Les dirigeants du syndicat doivent être indiscutés. Le syndicat lui-même doit être puissant, donc disposer d'un fonds de roulement important. On ne fait rien de bon en changeant d'équipe à tous les obstacles, on ne fait rien sans argent.

c) Le marin, grand enfant, est prêt à croire au syndicat comme à la Providence, qui doit lui assurer la prospérité sans connaître de défaillance. En conséquence, si un marin est obligé, ce soir, de rejeter sa pêche à la mer, faute de vente, il quittera demain matin le syndicat et tout sera à recommencer. Il est donc nécessaire d'assurer au pêcheur une indemnisation pour la perte qu'il a ainsi subie.

Non sans longues palabres, tous finirent par accepter les conditions du pilote sablais qui reprit alors la présidence du syndicat et réalisa la très belle organisation que nous allons voir en détail.

FONCTIONNEMENT DU SYNDICAT.

Les statuts du syndicat sont d'ailleurs encore ceux qui avaient été déposés à la Mairie des Sables, le 31 Août 1912, et modifiés légèrement en Septembre 1913.

Malgré le tour un peu grandiloquent des phrases, nous ne résistons pas au plaisir d'en citer certaines du préambule, qui sont vraiment touchantes si nous songeons que 1913 est arrivé après une longue série d'années de misère. (Rappelez-vous Janvier 1913 : les conserveurs sont sur le point de fermer toutes leurs usines. La Chambre elle-même délibère pendant trois séances du problème sardinier.)

« Les marins-pêcheurs sardiniens des Sables-d'Olonne s'inspireront toujours de cette idée que l'Association autorisée par la loi libérale et émancipatrice du 21 Mars 1884, est moins une arme de combat qu'un instrument de progrès matériel, moral ou intellectuel... Ils comprennent que le progrès est une œuvre de patience, et que l'amélioration de leur sort sera le résultat de conquêtes successives. L'esprit de justice, qui est le parfait accord à réaliser entre tous les droits et intérêts rivaux engagés dans la mêlée sociale, de la lutte pour la vie, les animera... Il faut que, dans son fonctionnement, l'Association offre l'aspect homogène d'une troupe régulière et bien disciplinée, marchant d'un pas ferme et assuré à la conquête d'un avenir meilleur, sous la conduite et la direction de chefs patients, actifs, obéis et dévoués. »

Le Syndicat est créé pour une durée indéfinie, comprend

des membres honoraires (ayant rendu des services au Syndicat) et des membres participants : Ceux-ci sont composés des équipages des bateaux sardiniens immatriculés au quartier des Sables. Chaque équipage est représenté aux assemblées générales par le patron et par un délégué des matelots.

Il est administré par un Bureau élu au scrutin secret comprenant un Président, deux Vice-Présidents, un Secrétaire-trésorier, six Patrons et six Matelots. Il est renouvelable tous les deux ans, et les membres sortants sont rééligibles.

Toutes les fonctions sont gratuites, sauf celles du Trésorier, qui, en raison de la perte de temps assez considérable qu'elles entraînent, peuvent être rémunérées.

Le Syndicat se réunit au moins deux fois par an en Assemblée générale, les décisions du Bureau et celles de l'Assemblée générale doivent être prises à la majorité des 2/3 des membres présents.

Le reste des Statuts ne présente pas pour nous d'intérêt particulier (ressources, démissions, dissolution).

L'ORGANISATION DE LA VENTE.

Les marins doivent servir deux catégories de clients : Les Usiniers, représentés par leur Comptoir d'Achat, et les Mareyeurs. Or, la demande des Usiniers pour la journée du lendemain est connue avec exactitude, puisque le Comptoir s'engage à acheter la quantité qu'il a demandée, majorée, s'il y a lieu, de 20 %.

La demande de la Marée, est plus incertaine, mais il est cependant possible de l'évaluer avec un certain degré de précision. Ceci va donc permettre tous les soirs, au Syndicat des Marins, d'évaluer la quantité de poisson qui pourra être vendue le lendemain. Si l'on est en période de faible pêche, c'est-à-dire si les jours précédents la demande des usines n'a pu être satisfaite, la pêche est libre.

Au contraire, si l'on est en période de forte pêche, (risques d'excès d'apports) le Syndicat divisant la quantité probable qu'il sera possible de vendre par le nombre de bateaux, établit ainsi une « taxe au bateau ». Pour tenir compte de ce que toutes les vedettes ne pêcheront peut-être

pas la quantité maxima à laquelle elles ont droit ou rentreront trop tard pour vendre, cette taxe est majorée de 20 % et la taxe est affichée immédiatement sur le port, décomposée en « taxe à la marée » et « taxe à l'usine ».

Reportons nous maintenant au lendemain soir, à l'heure où les vedettes rentrent.

Plusieurs cas peuvent se produire :

1° Une vedette rentrant a pêché moins que sa taxe à la marée, mais vendra toute sa pêche. Elle n'est naturellement pas indemnisée (car ce serait alors une véritable prime à la paresse).

2° Une vedette a pêché plus que sa taxe à la marée, sans dépasser la taxe totale à laquelle elle a droit. Le patron vient accoster devant le local du syndicat, débarque sa pêche, préalablement mise en caisse, la place dans une charrette qui peut être louée au Syndicat, se fait contrôler par le préposé et reçoit un numéro d'ordre pour la vente à la marée. En effet, en raison des heures d'expédition, la marée est servie avant les usines. Il pénètre alors à la criée avec une quantité de poisson égale à la taxe à la marée et installe sa pêche sur une table. Il fera lui-même l'enchère et respectera les conditions du détail prévues au règlement intérieur, conditions évidemment indispensables, mais qui ne nous intéressent pas directement ici. La vente à la criée se fait alors « au mille » et non « au kg », ce qui est logique puisque le mareyeur est intéressé surtout par le nombre de poissons.

Dès que sa taxe à la marée est vendue, il sort de la criée et, par le seul fait qu'il lui reste du poisson, il a l'obligation de remettre gratuitement 200 sardines à la Caisse de garantie.

Il va alors à l'usine qui lui est fixée par le Comptoir d'Achat en fonction de son heure d'arrivée (voir plus haut vente à prix ferme) et livre sa pêche.

3° Une vedette a pêché plus que sa taxe totale.

Tout se passera de la même façon que précédemment à la criée puis le patron se rendra à l'usine mais n'aura pas le droit de vendre plus que sa taxe à l'usine : s'il lui reste encore du poisson, les 3/4 de ce reste appartiendront

gratuitement à la Caisse de garantie, le dernier quart pourra être vendu tout à fait en fin de journée si les usines peuvent encore absorber (en pratique, c'est le patron lui-même qui se chargera de la vente de tout l'excédent, mais le syndicat touchera les $\frac{3}{4}$ du produit de cette vente).

Voici donc un organisme, la Caisse de Garantie alimentaire, qui, chaque soir de pêche abondante, va recevoir gratuitement un certain poids de sardines.

Dès que toutes les vedettes seront rentrées et auront vendu leur taxe totale, la Caisse de Garantie, à son tour, vendra tout ou partie de ces sardines. Ce qui va donc lui créer des ressources, d'autant plus que s'y ajoute une cotisation hebdomadaire de 10 francs par bateau.

Que va-t-elle faire du fonds de roulement ainsi créé ?

a) Il peut arriver, hypothèse que nous n'avons pas encore envisagée, que les mareyeurs se réservent contrairement aux prévisions et qu'un certain nombre de vedettes ne réussissent pas à vendre leur taxe à la marée (la taxe à l'usine s'écoulera toujours en raison de l'engagement pris par le Comptoir). Toute la quantité comprise entre la taxe à la marée et la quantité réellement vendue sera payée au patron sur le fonds de la Caisse de garantie.

b) Il peut arriver qu'un jour de pêche libre, des vedettes ne puissent vendre leur pêche parce, en raison d'un gros apport subit, les usines n'aient pas la possibilité d'absorber tout.

Ces vedettes seront indemnisées sur la Caisse de garantie.

Par conséquent, nous voyons que cette Caisse est une véritable mutuelle d'assurances contre la mévente du poisson. Elle présente ce caractère tout à fait remarquable que chaque équipage membre n'y cotise que lorsqu'il a réalisé un bénéfice minimum (en l'occurrence le produit de la vente de sa taxe de marée).

c) Malgré les indemnités à verser, la Caisse de garantie s'est trouvée dans une situation tellement favorable qu'en 1937, il lui a été possible de payer rétroactivement aux pêcheurs les deux cents sardines abandonnées après la vente de la taxe à la marée, non pas même sur la base du

prix de vente à la marée, mais à un chiffre nettement supérieur (110 francs le mille au lieu de 70).

Au total, près de 130.000 francs ont été payés dans la campagne 1937 aux pêcheurs sablais.

De tels résultats jugent une organisation.

Ajoutons enfin que tous les ports vendéens, et depuis 1937, la Turballe, ont suivi l'exemple des Sables avec quelques très légères nuances (notamment la taxe au bateau est quelquefois remplacée par la taxe à l'homme ce qui a d'ailleurs l'avantage d'inciter les pêcheurs à embarquer le plus grand nombre possible sur chaque unité).

A l'intérieur de la Fédération Tristan, les ports vendéens (les Sables, Saint-Gilles et Croix de Vie, Noirmoutier, Yeu, Fromentine et Beauvoir), ont réalisé une Union des ports Vendéens sous la présidence d'Emmanuel Garnier.

Les Coopératives d'Achat. — Depuis 1909, il existait aux Sables, une Coopérative maritime d'achat de rogues et de farine d'arachide, l'Entente Cordiale.

En 1926, sous l'impulsion des dirigeants du Syndicat des marins-pêcheurs, cette coopérative s'adjoignait la branche Filins et Cordages.

En 1930, « l'Entente Cordiale » et « l'Avenir » une Coopérative Maritime d'Achat d'essence, fondée par le pilote Rabillier, se trouvaient réunies sous une même direction.

Au cours d'une lutte très âpre, et pas toujours très correcte, menée par certains commerçants locaux, la Coopérative « l'Entente Cordiale » dut s'annexer la vente de presque tout le matériel nécessaire à l'armement (filets, habits de mer, instruments nautiques, agrès, etc...).

Ces deux coopératives, placées sous le régime du Crédit Maritime Mutuel et subissant le contrôle de l'Inspecteur régional du Crédit Maritime et la tutelle financière de l'Administrateur de l'Inscription Maritime, ont réalisé en 1937 un chiffre d'affaires de 5.800.000 francs (4.600.000 pour l'Entente Cordiale et 1.200.000 pour l'Avenir).

Conformément au principe coopératif, elles ont ris-tourné, au prorata des achats, plus de 450.000 francs à la fin de cet exercice, l'Avenir, à elle seule, a vendu aux Sables près de un million de litres d'essence et 600 tonnes de gas-oil (ce dernier surtout pour les thoniers).

Si l'on tient compte de la diminution du prix d'achat qui a résulté pour le marin de la création puis de l'extension de ces coopératives, on peut dire sans exagérer que le bénéfice total qu'en ont retiré les marins des Sables en 1937 n'est pas (compte tenu des ristournes) inférieur à un million de francs.

Il est superflu de commenter de tels chiffres. Enfin l'ensemble des coopératives créées parallèlement dans les autres ports vendéens a constitué avec les Sables une « Fédération des Coopératives Maritimes d'Achat de Vendée » dont le chiffre d'affaires est environ le double de celui obtenu aux Sables : 9.000 barils de 150 kg de rogne de Norvège et 20.000 sacs de farine d'arachide de 75 kg ont été vendus en 1937 par la Fédération.

Si nous portons maintenant un jugement d'ensemble sur le mouvement syndical et coopératif des marins de Vendée, nous pouvons dire :

1° Que le syndicalisme a augmenté le volume du marché en évitant au pêcheur le découragement consécutif au rejet du poisson à la mer.

Qu'il a permis, par la masse imposante qu'il représente, de constituer un front économique susceptible de traiter de pair avec des acheteurs à la merci desquels le pêcheur se trouvait auparavant.

Il a ainsi incontestablement, largement contribué à améliorer le sort de ses membres.

2° Les Coopératives d'Achat ont permis aux pêcheurs d'échapper au monopole de fait et dans certains cas à la véritable exploitation de quelques commerçants. Elles constituent un puissant modérateur des prix (profitant ainsi même à ceux qui n'en font pas partie) et, par la réduction des frais de pêche, ont également bien travaillé au bonheur du marin.

3° La tentative de coopérative de vente a échoué. En dehors des petites mesquineries personnelles et locales qui se sont malheureusement décelées, il y a de très graves écueils à surmonter pour lancer et rendre viable une initiative dont la réussite serait cependant de nature à boule-

verser peut-être du tout au tout le problème de la vente du poisson.

Nous y reviendrons ultérieurement.

Remarquons que la brillante réussite du syndicalisme et des coopératives d'achat est le résultat fécond du dévouement inlassable et de l'intelligence d'un marin et félicitons les pêcheurs sablais d'avoir su le comprendre et de demeurer fidèles à celui qui a tant fait pour eux.

VII. — RÉSULTAT DE LA PÊCHE ET RÉPARTITION DES BÉNÉFICES

Nous avons déjà eu l'occasion de le faire remarquer, le pêcheur sardinier de même que son camarade thonier et d'une manière générale tous ceux qui ne pratiquent pas de chalutage industriel ou la grande pêche morutière (encore ces derniers n'ont-ils pas le régime du salariat pur) est un associé et non pas un salarié.

Le marin-pêcheur ne touche absolument aucune somme fixe et se trouve uniquement rémunéré par une part déterminée sur le prix de vente, déduction faite de certains frais.

C'est là un régime tout particulier d'un intérêt social capital puisqu'il réalise d'une façon absolue la participation aux bénéfices du marin. Et combien ce système dans lequel tous les intéressés sont payés proportionnellement au gain de l'entreprise apparaît-il supérieur socialement au salariat.

Sans ouvrir un débat dont la bibliographie seule remplirait un livre, on peut se rendre compte que, difficile dans une grosse industrie (où les bénéfices ne résultent guère que du travail de la direction et où l'ouvrier n'a pas cette conscience qu'en améliorant son rendement, il accroît la prospérité de l'entreprise) cette participation, ou mieux ce partage des bénéfices est remarquablement facile dans la petite entreprise élémentaire que constitue l'équipage et l'armement d'un bateau sardinier.

La notion du capital est ici directement perceptible au marin. Le propriétaire du bateau c'est généralement le « patron » (au sens « pêcheur » du terme) qui fait partie de l'équipage, vit intimement avec ses hommes, participe à toutes leurs joies, tous leurs dangers, tous leurs deuils... A défaut, c'est tout au moins un capitaliste local, bien connu sur le port.

Ici, le bénéfice est fonction directe du travail de chacun. Selon que dans le pinasson chaque membre aura bien œuvré ou non, la journée se traduira par un gain possible

ou par un déficit certain ; comme me disait un matelot « quand on voit remonter le filet plein, c'est comme si des pièces de cent sous brillaient au soleil ».

Mais nous demandons à tous ceux que hante dans l'industrie la superposition d'une part de bénéfices au salaire assuré de l'ouvrier, de vouloir bien réfléchir aux points suivants, avant de croire le sort du pêcheur plus enviable que celui du manœuvre d'usine.

1° Aucune rémunération n'est assurée au marin, bien plus si pour une journée le produit de la pêche n'a pu couvrir les frais, chaque membre de l'équipage partira le lendemain avec une dette à combler.

2° Au moment où nous écrivons, les vedettes sablaises pêchent en face d'Oléron. Départ avant trois heures du matin, retour souvent après vingt-deux heures... et le lendemain on recommence.

3° En mer, le temps change vite, la vedette qui va loin est à la merci d'un mauvais « grain » qui se lève. Le danger est toujours là cramponné aux bottes du pêcheur. Sait-on qu'en 1929, par exemple, plus de quarante marins sablais, partis avant la tempête, ne sont jamais rentrés au port ?

Nous ne pouvons nous empêcher de poser loyalement la question : « Quel est l'ouvrier qui, pour un gain presque toujours inférieur au sien, accepterait une telle vie ? » Il ne s'agit pas là d'appliquer la néfaste politique qui consiste à opposer deux classes de la nation. Nous voulons simplement attirer l'attention sur la rude vie de nos pêcheurs et faire admettre aux terriens que si, suivant le slogan, « le pêcheur se plaint toujours » c'est qu'il n'a pas toujours tant d'occasions de se réjouir.

Selon les ports, la répartition du gain varie légèrement. Nous indiquerons le mode de répartition des ports vendéens. Les différences avec d'autres régions ne portent que sur des points d'extrême détail.

Sur le produit brut de la vente on commence par imputer un certain nombre de frais, dont l'ensemble constitue le traditionnel « total » : Frais d'essence, d'huile, de farine et de roque. A ces dépenses on ajoute généralement les frais de « bistrot ». Il est de tradition de se réunir au café après

la rude journée de pêche. Ceci entraîne des frais très variables selon les régions : En Vendée, le marin est extrêmement sobre. Il est d'une extrême rareté de rencontrer dans nos ports un marin ivre : quand cela arrive, encore y a-t-il lieu de s'assurer que ce n'est pas un homme d'un navire étranger au port. C'est un fait très remarquable comparé, il faut bien malheureusement le reconnaître, à la situation actuelle dans certaines régions non vinicoles (nous pensons particulièrement aux ports finistériens, où, dans leur repaire, les cafetiers débitent, à longueur de journée, vin et alcool).

Déduction faite du total, le produit de la vente est divisé en trois tiers. L'un d'eux sert à rémunérer « le bateau », c'est-à-dire l'armateur. Celui-ci fournit généralement les engins de pêche (filets). Dans quelques ports, chaque marin apporte quelques filets : la part du bateau est alors réduite. Dans d'autres, au contraire, le bateau fournit la rogue et les filets et prend la moitié du gain, ce dernier système est inférieur à celui des Sables, car le marin n'est pas incité à économiser la précieuse rogue s'il n'en paye pas une partie, d'où augmentation des frais.

Les deux tiers restants sont alors partagés comme suit :

On prend le nombre total d'hommes, auquel on ajoute une unité (ou une unité et demie si le bateau a un mousse). En divisant la somme attribuée à l'équipage par ce nombre on obtient la « part à l'homme ».

Le patron a droit à une part et demie, chaque homme à une part, le mousse, s'il y a lieu, à une demi-part. En outre, une demi-part (quelquefois $1/4$) sert à rémunérer la « garçonne », c'est-à-dire la femme (en général celle d'un membre de l'équipage) chargée de « ramander » les filets : il n'est d'ailleurs que de voir travailler sans arrêt la navette de ces femmes pour se rendre compte qu'elles ne volent pas leur part.

Nous allons donner maintenant les résultats obtenus, en 1937, par une vedette du port des Sables. Nous devons préciser tout d'abord :

1° Que 1937 y a été une excellente année, la meilleure depuis la guerre ;

2° Qu'on doit considérer ces chiffres comme des chiffres moyens, certaines vedettes ayant réalisé des écarts importants en plus ou en moins :

1. — Vente brut.....	120.000	francs.
2. — Total essence et rogue.....	35.000	—
Divers	1.000	—
3. — Vente nette	84.000	—
	84.000	
4. — Part du bateau.....	$\frac{\quad}{3} =$	28.000 —

Sur cette part, l'armateur a dû payer :

Amortissement du bateau (80.000 francs en 10 ans).....	8.000	francs.
Frais d'entretien, réparations, assurances..	6.000	—
Réparation et renouvellement de filets..	5.000	—
TOTAL.....	19.000	francs.

Le bénéfice pour l'armateur dans cette année exceptionnelle a donc atteint 9.000 francs (soit environ 11% du capital).

$$5. — \text{Part de l'équipage.} \quad \frac{84.000 \times 2}{3} = 56.000 \text{ francs.}$$

L'équipage est composé de 1 patron, plus 4 hommes, soit 6 parts.

$$\text{Part à l'homme.....} \quad \frac{56.000}{6} = 9.330 \text{ francs.}$$

$$\text{Le patron a donc touché.} \quad \frac{9.330 \times 3}{2} = 14.000 \text{ francs.}$$

$$\text{Chaque membre de l'équipage.....} \quad 9.330 \text{ francs.}$$

$$\text{La garçonne.....} \quad \frac{9.330 \times 1}{2} = 4.660 \text{ francs.}$$

Ceci dans une excellente année.

Donnons également, grâce à M. Colin, secrétaire général du Secrétariat Social Maritime, les résultats, semaine par semaine, d'une vedette de la Loire-Inférieure : neuf hommes d'équipage, y compris le patron, pas de mousse. Le ramendage des filets est compté dans les frais généraux : La somme à répartir est de 147.000 francs. Dans le cas présent, la répartition des bénéfices a été un peu différente de ce que nous avons exposé : Le patron-armateur touche 4 parts : Il y a donc 12 parts, soit douze mille deux cent cinquante francs à la part, auxquels s'ajoute le gain de 350 francs à la part dans la 24^e semaine, soit 12.600 francs, ce qui est tout-à-fait exceptionnel : Certaines vedettes du Finistère, où le poisson a été rare, n'ont pas gagné 4.000 francs à la part dans toute la campagne.

Bien entendu, dans le cas général, où le patron est propriétaire, il touche à la fois sa part d'armateur et sa part de patron, ceci explique d'ailleurs pourquoi les seules exploitations viables sont celles où il en est ainsi :

Intéressé pour une forte part aux bénéfices, présent à la pêche et pouvant par conséquent prévoir et éviter tous les gâchis, le patron propriétaire réalisera et fera réaliser à son équipage de meilleurs gains que le patron non-propriétaire.

Dans l'intérêt même du rendement de la pêche, il est donc tout à fait indiqué d'encourager le patron-propriétaire et de barrer, autant que faire se peut, la route au propriétaire capitaliste.

Notons, enfin, que le gain du pêcheur est obtenu entre Mai et Novembre environ. Pendant la saison d'hiver, la plupart des marins pratiquent le chalutage côtier. Le rapport par homme de cette pêche aurait été (chiffre que nous n'avons pas contrôlé) d'environ trois à quatre mille francs aux Sables.

Ailleurs, le pêcheur se remet cultivateur et prépare son champ pendant la morte-saison.

SEMAINES	VENTE BRUTE (1)	FRAIS GÉNÉRAUX (1)
1 ^{re}	3.480	1.890
2 ^e	11.140	2.970
3 ^e	8.500	2.840
4 ^e	12.580	4.180
5 ^e	10.350	4.950
6 ^e	14.210	4.320
7 ^e	6.030	4.650
8 ^e	4.150	3.670
9 ^e	4.200	2.820
10 ^e	11.820	4.480
11 ^e	7.460	3.810
12 ^e	9.410	4.310
13 ^e	11.190	4.130
14 ^e	8.650	3.780
15 ^e	2.240	1.530
16 ^e	5.180	3.490
17 ^e	1.430	4.980
18 ^e	20.390	5.160
19 ^e	6.900	4.800
20 ^e	14.000	5.240
21 ^e	15.870	3.900
22 ^e	9.660	3.670
23 ^e	15.010	4.970
24 ^e	En panne : En remorque avec un autre bateau.	
25 ^e	2.030	1.360
TOTAUX...	235.880	88.900

(1) Nous avons arrondi à la dizaine de francs.

TROISIÈME PARTIE

Pêche à la Sardine **dans les autres régions françaises**

I. — LA PÊCHE A LA SARDINE A SAINT-JEAN-DE-LUZ

Saint-Jean-de-Luz, voisin de l'Espagne, présente des caractères très différents des ports sardiniens bretons. Nous nous proposons de les étudier très succinctement et de voir quelles circonstances économiques en découlent.

LE POISSON.

Au lieu d'appartenir, comme la sardine bretonne, à la race celtique, la sardine pêchée à Saint-Jean-de-Luz fait partie de la race cantabrique, ou race du Sud du Golfe de Gascogne, aux mœurs tout à fait particulières. La pêche est pratiquée sur les côtes luziennes de Septembre-Octobre jusque vers Avril et quelquefois Mai. Elle s'effectue au détriment d'immatures de 2 ou 3 ans mélangées de poissons adultes. La pêche y semble un peu moins irrégulière que sur les côtes bretonnes.

La sardine pêchée du 1^{er} Octobre à la mi-Décembre est grasse, puis elle disparaît assez vite et se trouve remplacée par la sardine maigre (qui vient de frayer) et se rapproche de la côte pour reconstituer ses réserves nutritives : la chair de la sardine luzienne est moins savoureuse que celle de Vendée et de Bretagne : ces dernières sont en effet, comme nous l'avons vu, pêchées à l'époque la plus favorable, celle où la graisse du poisson est la plus abondante. Selon certains même (voir M. H. Ouizille), la qualité de la sardine de Saint-Jean-de-Luz serait inférieure à celle pêchée à la bonne époque en Galice et au Portugal.

NAVIRES.

A l'origine, les navires de pêche étaient des trainières, sorte de longues embarcations, très légères et très rapides, montées par une dizaine d'hommes et propulsées par des rames.

Dès 1910, et suivant l'exemple qui leur était donné par leurs voisins espagnols, les pêcheurs luziens utilisèrent des

trainières à vapeur, pontées, et susceptibles d'aller chercher le poisson beaucoup plus au large.

Après la guerre, on utilisa, à Cap-Breton et Saint-Jean-de-Luz, des vedettes à moteur qui, selon M. Bronkhorst, favoriseraient la manœuvre de la bolinche. Elles appartenaient surtout, d'ailleurs, à des pêcheurs de Bretagne et de la Rochelle, qui venaient à Saint-Jean-de-Luz compléter par une campagne d'hiver la campagne d'été des côtes bretonnes ou charentaises. En 1926, à la suite d'un engorgement du marché, dû à la multiplication du nombre des embarcations, de très violents incidents éclatèrent dans le port entre Basques et « étrangers », et la plupart des douze vedettes qui avaient pêché en 1924 et 1925 retournèrent dans leur région d'origine.

Actuellement deux types de bateaux se partagent la faveur des pêcheurs de Saint-Jean-de-Luz.

a) La trainière à vapeur, bateau en bois, très étroit, d'une tonnage de 14 à 16 tonneaux, assez rapide (dix à douze nœuds) et d'un rayon d'action étendu.

b) La trainière à moteur, à peu près de même tonnage et semblable à la trainière à vapeur, dans laquelle l'appareil propulseur a été remplacé par un moteur Diesel de 50 ou 75 chevaux.

D'ailleurs, progressivement, le moteur Diesel élimine la trainière à vapeur et l'époque n'est pas très lointaine où cette dernière aura disparu.

Un tel navire revient actuellement à 250.000 francs environ. Il est donc indispensable pour lui d'effectuer une très grosse pêche pour amortir la somme élevée qu'il représente dans un délai raisonnable.

Les différentes formes de propriété : Armateur, patron ou société, se rencontrent en nombre à peu près égal. Depuis 1928, notamment (loi sur le Crédit Maritime Mutuel), le nombre de bateaux armés par un groupe de pêcheurs (cinq à six) a augmenté.

EQUIPAGES.

Chaque bateau est monté par dix à douze hommes, presque tous originaires du pays basque français, avec

quelques Bretons, et, sur presque chaque bateau, un ou deux Basques espagnols.

La presque totalité des marins-pêcheurs est groupée dans un syndicat d'appartenance cégétiste.

ENGINS DE PÊCHE.

A l'origine, la pêche se pratiquait au filet droit, avec de nombreuses annexes (souvent dix à douze), du type « plate ».

Par la suite les pêcheurs basques utilisèrent deux types de filets coulissants, dont le principe est à peu près celui que nous avons décrit pour le filet Saint-Guénolé.

Au début de la saison, quand les eaux étaient encore très claires et que le poisson maillait difficilement, les luziens employaient le coulisseau : C'était, selon M. Bronkhorst, une sorte de senne de 80 mètres de longueur sur 14 de profondeur et dont les mailles mesuraient environ 8 à 10 ^m/_m. Une coulisse, passée à la partie inférieure du filet, permettait de le refermer suivant le principe classique du filet coulissant.

Le mode de pêche était assez original pour être conté. Les pêcheurs basques avaient remarqué l'attraction que présente la sardine pour le marsouin, qui existe en abondance dans le Golfe de Gascogne. La présence de plusieurs marsouins décèle presque à coup sûr les bancs de sardines. La pêche se pratiquait sans rogue, les marsouins faisant office de rabatteurs. Il suffisait d'entourer rapidement avec le coulisseau le banc de sardines, aux dépens duquel le marsouin exerçait son appétit. La sardine, affolée, et cherchant à fuir son vorace poursuivant, se maillait avec facilité, le marsouin, qui est un animal timide (ce qui le distingue particulièrement du béluga, qui paraît être un squalé et non un delphinidé comme le marsouin) s'inquiétait et prenait la fuite. Les pêcheurs refermaient alors la coulisse et le banc était capturé.

Actuellement le seul engin employé pratiquement est la bolinche, dont voici la description, selon M. Jean Le Gall. C'est un filet à la fois tournant et coulissant, ayant la forme d'un trapèze, dont la grande base mesure 110 à

120 mètres de long et la petite 100 mètres, sur une hauteur d'environ 55 mètres au milieu et de 20 mètres aux extrémités.

La ralingue supérieure est liée, la ralingue inférieure est plombée et porte des anneaux métalliques dans lesquels coulisse un filin de fermeture. On voit qu'en somme, en dehors du filet Guézennec, presque tous les filets tournants et coulissants se ramènent au même principe. Une bolinche, qui est fabriquée en fil de coton tanné, coûte actuellement de quinze à vingt mille francs.

Le principe de pêche est toujours le même. Deux ou trois plates jettent de la rogue pour faire lever la sardine, pendant que la traînière, ayant mouillé la bolinche, décrit lentement un grand cercle autour de l'annexe. Quand le cercle est sur le point de se fermer, l'annexe passe par-dessus.

La traînière tire sur la coulisse, ferme donc le filet, et n'a plus qu'à le ramener doucement près du bord pour y prendre le poisson à l'épuisette.

La bolinche a été autorisée dans les eaux du quartier de Bayonne à partir d'un mille de la laisse de basse mer ; d'abord à titre provisoire par le décret du 29 Octobre 1923, puis à titre définitif par celui du 10 Septembre 1925. Il n'est pas sans intérêt de faire connaître les attendus du décret du 10-9-1925 :

« L'expérience tentée pendant les années 1924 et 1925 pour la pêche à la sardine dans les eaux du quartier de Bayonne, à l'aide du filet dit « bolinche », ayant donné d'excellents résultats, l'emploi du bolinche a doublé le rendement de la pêche faite précédemment au moyen du seul filet droit. Par ailleurs, il n'est pas apparu que l'usage de cet engin, sous les réserves spécifiées au décret du 29 Octobre 1923, ait porté préjudice à la conservation des fonds côtiers. »

D'après une enquête effectuée par le Sous-Secrétaire d'Etat et citée par M. Hubert Ouizille, les pêcheurs espagnols des provinces de Guipuzcoa et de Biscaye, en 1920, employant 348 vapeurs et 1756 voiliers, et pêchant à l'aide de la bolinche, avaient ramené 24 millions et demi de

kilogrammes de poissons pendant que les pêcheurs des quartiers de Bayonne et Arcachons (179 vapeurs ou moteurs et 704 voiliers) n'avaient rapporté que 110.000 kgs de poissons.

Signalons cependant que la manœuvre de la bolinche nécessite le beau temps et qu'elle devient, en cas de grosse houle, vite pénible, puis impossible.

VENTE AU PORT DE DÉBARQUEMENT.

Saint-Jean-de-Luz est actuellement, après Douarnenez, le premier de tous les ports sardiniens français.

Le graphique, p. 49, montre, pour les années 1924 à 1937, la quantité pêchée et la valeur en francs de la pêche.

En 1936, pour environ 55 bateaux, les Luziens ont ramené (statistiques officielles) 3.860.000 kilogrammes de sardines. La même année, avec environ 200 bateaux, les Douarnenistes n'ont ramené que 3.200.000 kilogrammes, avec, par conséquent, des frais de pêche beaucoup plus élevés.

Le port de Saint-Jean-de-Luz sert à la fois les usines et la Marée, la répartition étant variable entre ces deux catégories d'acheteurs. En 1929, les usines ont pris 2.800.000 kilogrammes et la marée 950.000 kilogrammes. En 1935, 194.000 kilogrammes ont été absorbés par les usines, 1.170.000 kilogrammes par la marée. En 1936, respectivement 2.200.000 et 1.600.000 kilogrammes. En 1937, enfin, 1.940.000 aux usines contre 1.500.000 à la marée.

La vente, aussi bien à l'usine qu'à la marée, se fait aux enchères. Il existe cependant des prix de base, arrêtés chaque année d'un commun accord au début de la saison de pêche.

La répartition entre usines et mareyeurs est assez complexe et dépend du moule du poisson.

Il n'existe pas, à proprement parler, de comptoir d'achat. Mais chaque jour le Syndicat des Marins se met en communication avec le Syndicat des Mareyeurs et les Usiniers pour savoir quelle sera l'absorption probable pour le lendemain. Le travail du Syndicat des Marins est alors, comme dans les autres ports organisés, de fixer une

taxe par bateau. Elle a été en 1938 de l'ordre de 50.000 sardines par jour.

DÉBOUCHÉ.

En ce qui concerne l'organisation des usines de conserves et même de la marée, Saint-Jean-de-Luz est extrêmement en avance sur tous les autres ports sardiniers français : les usines sont mieux outillées et prévues pour travailler en grande série. L'une d'elles, par exemple, est équipée pour travailler en 24 heures plus de 600.000 sardines. L'emploi de la bolinche leur assure un approvisionnement plus régulier et plus sûr que le filet droit. Il n'est pas rare que des traînieres puissent rapporter, en une seule marée, deux ou trois cent mille sardines, alors que l'équipage d'une vedette à moteur bretonne sera très satisfait s'il ramène une quinzaine de milliers de sardines.

FRAIS DE PÊCHE ET RÉPARTITION DU GAIN.

Les filets appartiennent généralement aux armateurs. Certains sont cependant la propriété de mareyeurs et d'usiniens et sont prêtés par ceux-ci aux patrons.

L'appât, dont il faut une bien moindre quantité avec la bolinche qu'avec le filet droit, est généralement payé, moitié par l'équipage et moitié par l'armement.

Le combustible est payé par l'armement.

La répartition du gain est complexe et différente selon qu'il s'agit de vapeurs ou de traînieres à moteur. Le principe général est celui du payement à la part. Sur les vapeurs, la pêche est généralement partagée par moitié entre l'armateur et l'équipage. Sur son gain, l'armateur alloue quelquefois une mensualité fixe au patron, au second et au mécanicien.

Le gain est naturellement variable. Selon le chef du quartier de Bayonne, M. l'administrateur Biguet, le gain moyen d'un pêcheur serait de l'ordre de 1.200 à 1.400 francs par mois de pêche.

En dehors de la campagne sardinière, les pêcheurs luziens pratiquent la pêche au thon, qui leur rapporte une part mensuelle à peu près du même ordre.

On voit donc que dans l'ensemble les gains du pêcheur de Saint-Jean-de-Luz sont plus élevés que ceux du pêcheur breton ou vendéen.

En admettant très grossièrement que l'économie en rogue due à l'emploi de la bolinche est à peu près compensée par la dépense supplémentaire de combustible causée par la puissance supérieure des moteurs, on peut dire que la différence en faveur du Basque provient de ce que les frais généraux de la pêche grèvent moins l'unité de poids pêchée à Saint-Jean-de-Luz qu'en Bretagne, parce que :

a) Chaque navire coûte plus cher mais pêche beaucoup plus grâce à l'emploi du filet tournant ;

b) Il y a moins de navires, montés au total par moins d'hommes.

LES ENSEIGNEMENTS A TIRER DE LA PÊCHE A SAINT-JEAN-DE-LUZ.

L'exemple du grand port basque est particulièrement intéressant, parce qu'il nous apprend :

1° Que le problème de la pêche intensive est un problème technique, non seulement soluble mais résolu. La bolinche est en usage constant depuis 1923 au moins. C'est un engin dont la puissance de capture est énorme. On sait que l'un des principaux reproches adressés aux filets tournants est de dévaster les fonds ; l'exemple de Saint-Jean-de-Luz est là pour prouver que ce reproche est absolument injustifié, tout au moins à condition que des précautions sévères soient prises pour que ces filets ne soient pas employés n'importe où et n'importe dans quelles conditions.

Les usines elles-mêmes sont équipées d'une manière remarquable, permettent une grosse production horaire et, par suite, une réduction des frais généraux. En 1937, Saint-Jean-de-Luz a traité à lui seul, pour la préparation des conserves, le 1/5^e de la pêche française destinée à être préparée à l'huile.

2° Et cependant, malgré les théories selon lesquelles il faut pêcher toujours davantage, ce qui devait entraîner

automatiquement une diminution du prix de revient donc un accroissement proportionnel du volume du marché, les marins de Saint-Jean-de-Luz ont été obligés de s'imposer une limitation de leur pêche, une taxe. Nous l'avons noté au passage, le nombre de bateaux mis en service à crû trop rapidement. Il a suffi d'une année prospère pour que tous se jettent sur cette branche de pêche, et il y a eu rapidement décalage entre les possibilités d'apport et le débouché possible, malgré la grandiose organisation des usines.

Et c'est là la leçon qu'il faut en retenir. Aucune amélioration sérieuse n'est possible, aucun résultat tangible ne sera atteint tant qu'on ne cherchera pas d'abord à organiser les professions maritimes. Un navire sans compas, un navire où l'équipage se partage en plusieurs camps systématiquement hostiles, ce navire quelles que soient sa solidité et ses qualités nautiques, ce navire est voué aux récifs et son équipage à la mort. Souhaitons que tous les intéressés à la prospérité de la pêche à la sardine le comprennent avant qu'il ne soit trop tard.

II. — LA PÊCHE EN MÉDITERRANÉE (Côtes Métropolitaines)

Nous ne dirons que quelques mots sur cette pêche, qui ne présente de véritable importance ni au point de vue économique, ni au point de vue social.

LE POISSON.

La sardine méditerranéenne nord constitue une race bien distincte dont les caractéristiques, selon L. Fage (1920), sont à peu près les suivantes : La ponte commence en Octobre, atteint son maximum en Janvier-Février, puis diminue peu à peu et se prolonge jusqu'aux environs de Mai. La ponte se fait près des côtes, là où le planckton est particulièrement abondant. Les larves séjournent et se développent à une profondeur d'environ 25 mètres. Quand la métamorphose devient imminente (dès Février) les alevins gagnent le rivage et y demeurent jusqu'aux premiers froids. Ils se rapprochent alors du large mais reviennent dès le mois de Mars à la côte où ils séjournent tout l'été. L'hiver venu, ils vont pondre au large puis reviennent engraisser au rivage jusqu'à l'automne.

La sardine s'éloigne peu du rivage et même s'en approche en hiver pendant les embellies.

Ceci conditionne la pêche qui s'effectue à peu près toute l'année avec un minimum marqué d'Octobre à Février.

NAVIRES.

On rencontre deux types principaux de barques :

1) *Les barques catalanes* ; dans la partie Ouest de la côte française, ce sont des bateaux pontés, pointus à l'avant et à l'arrière, longs d'une dizaine de mètres et large de 3, d'une jauge d'environ 6 tonneaux. Ils sont munis de moteurs à essence — Beaudoin ou Aster — d'une force de 10 à 20 cv.

2) *Les barquettes*, employées surtout dans l'Est et notamment dans le quartier de Toulon. En voici la descrip-

tion d'après M. l'Administrateur en chef Gariepuy d'Aubarede, chef du quartier :

Longueur 4 m. 50 à 6 m. 50, moyenne actuelle autour de 6 mètres, largeur 1 m. 40 à 2 m. ou 2 m. 25, creux 0 m. 80 à 1 m. 10, tonnage maximum 3 tonneaux. Préservée par une partie pontée à l'avant, partie coupée d'une ouverture longitudinale fermée par des panneaux, et qui situe l'emplacement du moteur. A la suite une chambre pour les filets qui va presque jusqu'à l'arrière.

Ces barquettes sont généralement équipées de moteurs à essence, vieux moteur d'automobile ou moteur marin d'une puissance de 8 à 10 cv.

Dans les deux cas le navire est presque toujours la propriété de son patron.

EQUIPAGES.

Les barques catalanes sont montées par quatre hommes y compris le patron ; pour les barquettes, l'équipage normal est de trois hommes.

Les pêcheurs sont généralement des autochtones mais dont un certain nombre sont originaires d'Italie (surtout Napolitains) et naturalisés.

La plupart des marins sardiniers adhèrent à des syndicats d'une importance tout à fait secondaire au moins en ce qui concerne les questions économiques. Les pêcheurs font d'ailleurs obligatoirement partie des Prud'homies de pêche, qui s'occupent spécialement des questions touchant l'usage des eaux, le travail et le bon exercice des pêches dans les eaux littorales.

ENGINS DE PÊCHE.

Le seul engin utilisé sur une grande échelle est le sardinal qui est tout à fait analogue comme principe au filet dérivant employé sur les côtes bretonnes pour la capture du maquereau et quelquefois de la grosse sardine dite « de dérive ».

Le sardinal est une nappe verticale de filet fin (fil de lin ou coton fin) dont les mailles font de 16 à 20 mm et mesurant 90 à 100 mètres de long, sur une vingtaine de

mètres de profondeur. Il porte à la partie supérieure une ralingue liée et à la partie inférieure une ralingue que l'on leste plus ou moins selon la profondeur à laquelle on compte pêcher. Chaque extrémité du sardinal porte une aussière : l'une est reliée à un flotteur en liège qui lui permet de se maintenir à la surface, l'autre est amarrée sur le bateau, la pêche se pratique au lever et au coucher du soleil, sans appâts ni annexe. Le bateau est mis en panne et dérive lentement en entraînant son ou ses filets. Ceux-ci sont immergés à une profondeur variable de sorte que la ralingue supérieure soit ou à la surface ou (cas général) à une profondeur d'environ 25 mètres et quelquefois davantage quand le poisson se tient près du fond.

Les sardines rencontrent sans l'apercevoir le filet dérivant, s'y prennent, exactement comme dans le filet droit, et y restent accrochées par les ouïes. Quand on juge le sardinal suffisamment garni, on le remonte et on démaille le poisson en secouant doucement.

La pêche de la matinée dite « matinale » et qui se pratique d'environ une demi-heure avant le jour jusqu'au lever du soleil, est généralement plus abondante, mais moins estimée que celle dite « de prime » (du crépuscule à la nuit close).

IMPORTANCE DE LA PÊCHE EN MÉDITERRANÉE.

La pêche est pratiquée dans les quartiers de Port-Vendres, Sète, Martigues, Toulon et Nice. En 1936, la quantité totale de sardines vendue dans les ports méditerranéens français s'est élevée à 1.800.000 kilogrammes, représentant une valeur de 6.300.000 francs, soit à peine 7 % de la pêche sardinière française. C'est qu'en effet la sardine n'est pas, en Méditerranée, la source d'une industrie comparable à celle que nous connaissons sur les côtes vendéennes et bretonnes. Il n'y a pas actuellement une seule usine de conserves à l'huile en fonctionnement sur toute la côte méditerranéenne française. Ceci tient, d'une part, à la nature même du poisson, petit et fragile, et d'un autre côté, à la faible importance de la pêche qui ne permettrait pas de traiter le poisson d'une manière économique et aussi de

ce que la sardine pêchée est soit consommée localement, soit salée, car la région méditerranéenne est la seule de France où subsiste cette industrie qui, avant la découverte de Joseph Colin, était le grand débouché de la sardine française et qui est depuis tombé injustement dans l'oubli. Il y a de nombreux ateliers de salaison sur la côte, notamment à Collioures, où la sardine salée est l'objet d'un commerce assez actif.

Le poisson est généralement vendu aux enchères par casiers de 10 kilogrammes ; la personne qui fait la criée (« courtière ») prélève en général, sur le prix de vente, une commission de l'ordre de 10 %.

RÉMUNÉRATION DU PÊCHEUR.

Les frais de pêche, qui comprennent uniquement les dépenses d'essence, sont prélevées sur le total brut de la pêche.

Le restant est partagé entre le bateau (2 parts, le bateau fournissant les filets) et l'équipage ; chaque homme, y compris le patron, touchant une part.

Ailleurs (Sète), le bateau fournit l'essence mais touche la moitié de la pêche.

Les gains des pêcheurs à la sardine sont très variables et difficiles à apprécier, le même bateau pratiquant à la fois la pêche à la sardine et la pêche au thon rouge et aux lignes de fond. Le gain annuel (selon M. l'Administrateur en chef Gariepuy d'Aubarède) peut atteindre 6 à 7.000 fr. en moyenne.

QUATRIÈME PARTIE

La Sardine de conserve

I. — IMPORTANCE DE L'INDUSTRIE FRANÇAISE DE LA CONSERVE DE POISSON

En 1937 (chiffres extraits du rapport sur la production des usines françaises de conserves de poissons), les usines françaises ont traité :

198.000 quintaux de sardines fraîches, 87.000 quintaux de thon, 65.000 quintaux de maquereaux et 46.000 quintaux d'autres poissons, donnant lieu à une production qui, évaluée en caisses contenant 100 boîtes de 1/4 — 25 mm. (ce dernier nombre indiquant la hauteur de la boîte) et pesant environ 25 kg. brut, est de

860.500 caisses de sardines, 350.000 de thon, 300.000 de maquereaux, 230.00 d'autres poissons.

L'industrie de la conserve de poisson, répartie sur la côte française dans environ cent soixante-dix usines, a occupé, en 1937, environ onze mille personnes.

Nous voyons la part tout à fait prépondérante occupée par la préparation de la sardine de conserve.

La production sardinière de 1937 a été d'ailleurs plus importante que les années précédentes : La pêche en Vendée et Loire-Inférieure ayant été la plus forte enregistrée depuis la guerre.

Les chiffres correspondants de production de conserves pendant les années précédentes étaient environ en caisses de 100 quarts.

1934	1935	1936	1937
580.000 c.	391.000 c.	510.000 c.	860.500 c.

Selon le rapport présenté à la Commission pour l'étude des questions sardinières en 1932, par MM. Schang et Merlant, sur « les possibilités techniques d'absorption des

usines françaises de conserves de sardines », on peut estimer que les usines françaises, au nombre total de 202, travaillent en moyenne 100 jours par an, le personnel y travaillant varie de 30 à 120 ouvrières, avec une moyenne de 75 par usine, chaque ouvrière pouvant travailler par jour environ 1.500 sardines du moule moyen (8 à la boîte $1/4$ 25 ^m/_m).

La possibilité annuelle de production était alors d'environ 2.840.000 caisses de 100 $1/4$ 25 ^m/_m, « sous réserve, bien entendu, que les usines aient la perspective d'écouler cette fabrication ».

En 1937, le nombre des usines était d'environ 170, susceptibles, sans aucun nouvel aménagement, d'une production de l'ordre de 2.000.000 de caisses.

Notons immédiatement que selon le rapport de M. Delcasse d'Huc de Monségou, auditeur au Conseil d'Etat, présenté au Conseil National Economique le 3 Avril 1933, la consommation moyenne des conserves de sardines en France peut être estimée entre 1.200.000 et 1.300.000 caisses.

On voit donc que les usines françaises sont suffisamment outillées pour assurer l'approvisionnement du marché français et pour porter la marque France sur les marchés étrangers.

II. — ETUDE SOMMAIRE DE LA TECHNIQUE DE LA CONSERVE DE SARDINES

Dès leur arrivée à l'usine, les sardines sont placées sur des tables d'étêtage, saupoudrées de sel puis étêtées. Les femmes chargées de ce travail, et qui ont acquis une remarquable dextérité, enlèvent d'un seul coup de tête et les intestins, en prenant le plus grand soin de ne pas crever le ventre.

La sardine, placée dans des paniers, est alors lavée rapidement à l'eau douce pour ôter la plus grande partie du sang de surface. Puis elle est saumurée dans un mélange saturé en sel. La durée de saumurage est très variable et, selon les cas, pourra aller (*La Conserverie Française*, n° d'Octobre 1934) de 5 minutes à deux heures trente. Cette durée sera fonction de la fraîcheur et de la taille du poisson, de la température, du degré de salage que l'on désire obtenir, et sera fixé par le chef de fabrication.

La sardine sera alors lavée, très soigneusement à l'eau douce pour enlever toute trace de saumure. Elle est ensuite placée sur des grils inclinés en fil de fer étamé à l'étain fin (sans quoi, on aurait par la suite des incidents de fabrication) le collet tourné vers le bas. Elle est à nouveau lavée, puis les grils placés sur des chariots sont séchés soit à l'air soit, mieux, au séchoir à vapeur : c'est une sorte de long tunnel muni à une extrémité d'un ventilateur soufflant qui refoule à travers le séchoir de l'air préalablement chauffé sur des serpentins à vapeur.

Le séchage dure environ de une demi-heure à une heure et demie. Le poisson est alors prêt pour la friture. Celle-ci est maintenant pratiquée presque uniquement dans des bassins dits Lagillardaie. Ce sont des grands bacs d'environ 2 m. $\times$ 0 m. 50 contenant de l'eau à la partie inférieure et de l'huile de friture (olive ou arachide) à la partie supérieure. Le chauffage, de 120° à 140°, est assuré par l'intermédiaire de l'eau qui est traversée par des serpentins de chauffage à la vapeur. La couche d'eau

a pour but principal de recueillir les déchets de poisson tombés au cours de la friture et constitués par des graisses animales qui ranciraient très vite l'huile. Les grils sont, bien entendu, exclusivement dans la couche d'huile.

Afin d'augmenter la durée de conservation de l'huile de friture, certains bacs sont organisés avec un système d'épuration : de l'huile est prélevée d'une manière continue à la partie inférieure de la couche, débarrassée des corps étrangers par centrifugation, et renvoyée à la partie supérieure du bac.

La durée de la cuisson est de 2 à 4 minutes et s'apprécie facilement. Une sardine trop cuite flotte sur le bac, une sardine dont la chair n'est pas blanche n'est pas assez cuite.

Aussitôt sortis du bac de friture, les grils sont placés sur des égouttoirs destinés à recueillir l'huile en excès.

Cette opération terminée, on peut alors procéder à la mise en boîte, qui se fait exclusivement à la main. Pour les produits de luxe, dont la France a pratiquement le monopole, certains soins particuliers sont pris (retailage des queues, sectionnement au collet pour présenter un poisson plus parfait). L'huilage de la boîte s'effectue alors : l'huile utilisée est dite « de couverture » (olive ou arachide).

Notons que les désignations que le conserveur aura le droit de porter sur ses boîtes ne sont pas arbitraires :

L'indication « à l'huile d'... (olive, p. ex.) *pure* » ne peut être portée que par les boîtes des sardines pour lesquelles huile de friture et huile de couverture sont de même nature (olive, par ex.).

L'indication « à l'huile d'olive » implique que l'huile de couverture seule est d'olive, la friture ayant eu lieu vraisemblablement à l'huile d'arachide, encore faut-il que l'huile de couverture soit de l'huile vierge.

L'indication « à l'huile » est tolérée lorsque l'huile de couverture est un mélange.

Pratiquement les produits de marque sont, en France, faits à l'huile d'olive, les produits dit « cavalerie » ou « contre marque », parce qu'ils ne portent pas le nom du fabricant, sont constitués par de la sardine certes excel-

lente mais de présentation moins parfaite et couverte d'huile d'arachide.

La mise en boîte peut se faire, selon le produit, soit « au blanc » (le ventre du poisson étant tourné vers le côté de l'ouverture) « au bleu » (le dos vers l'ouverture), ou « au blanc et bleu » (quand la sardine est à plat dans le fond de la boîte).

La boîte est en fer blanc, c'est-à-dire constituée d'une feuille très mince de tôle étamée. Elle arrive en deux morceaux à l'usine de conserves, venant de la fabrique de boîtes : elle se compose d'un fond (qui présente la languette d'ouverture et que les ménagères appellent très généralement le couvercle) sur lequel est soudée une bande de métal constituant le côté. Il existe, notamment à Concarneau, des fabriques de boîtes où la chaîne automatique est absolument continue entre la feuille de fer blanc et la sortie de la boîte prête à l'expédition. L'autre morceau, simplement estampé, constitue le couvercle qui sera posé à l'usine de conserves (et que les ménagères considèrent généralement comme le fond).

Après un repos permettant à l'huile de bien imprégner le poisson, on parfait le remplissage et l'on procède à la pose du couvercle, qui se fait aujourd'hui non plus par soudure mais par sertissage à la machine. Le remplacement des soudeurs et de leurs fers par des machines à grande capacité a provoqué, à l'époque, des troubles presque aussi graves que ceux qui ont accompagné l'invention de la machine de Jacquart.

La boîte fermée, il reste à assurer la conservation du poisson. Pour cela, on lui applique la découverte d'Appert (découverte admirable si l'on pense qu'elle a précédé d'un demi-siècle les travaux scientifiques de Pasteur) qui consiste à obtenir la stérilisation des ferments en portant à température suffisante les boîtes closes. Cette opération se fait soit à l'air libre (durée de une heure et demie d'ébullition), soit à l'autoclave sous pression, la température dépassant 105° (séjour d'environ 45 minutes). Il y a lieu de remarquer que cette stérilisation, qui se fait à l'abri de l'air, n'altère en rien les vitamines contenues dans le pro-

duit. Les boîtes sont alors nettoyées à la sciure et examinées une à une.

En Espagne et au Portugal, au lieu de pratiquer comme en France, la cuisson dans l'huile, on effectue la cuisson simplement à la vapeur dans des « estouffades », ce traitement n'est possible que dans la mesure où la sardine de race ibérique, d'ailleurs de moins bonne qualité, est plus grosse et de peau moins délicate que la sardine française (race celtique), le goût en est d'ailleurs bien moins fin.

La conserve de sardines ne doit être consommée qu'après plusieurs mois, à défaut de cette précaution, le poisson présente un goût particulier caractéristique, d'origine encore à peu près inconnue et qui, apparaissant à la stérilisation, est appelé « goût de chaudière ». (Dégagement probable d'éléments volatils.)

III. — PRÉSENTATION DU MARCHÉ DE LA CONSERVE

DEUX MOTS D'HISTOIRE

De 1832 jusqu'à la fin de 1879, la sardine française de conserve dispose d'un monopole absolu, toute la pêche se faisant sur nos côtes de Bretagne et de Vendée. En 1879, il existe 160 usines de conserves sur le littoral français et la prospérité, malgré quelques campagnes déficitaires, règne en général à la fois chez les marins et chez les conserveurs.

Mais de 1880 à 1887, sauf 1883 qui fut une année normale, il y a une véritable disette de sardines, et les usines de conserves n'arrivent pas à s'approvisionner.

Un usinier français ouvre, le 16 Novembre 1880, la première usine de conserve sur la côte portugaise, à Sétubal. En 1884, il y a déjà 18 usines au Portugal, 40 en Espagne, 2 en Italie, 2 en Autriche.

En 1886, il y en a 66 au Portugal, 57 en Espagne, Italie et Autriche. Le Portugal exporte déjà pour 4 millions de francs de conserves de sardines.

De 1888 à 1901 inclus, l'abondance revient en France avec des pêches normales, et, malgré un prix élevé, la sardine française, grâce à sa qualité de premier ordre reconquiert les marchés étrangers. Les 4/5 de la fabrication française, qui atteint alors près d'un million de caisses, sont destinées à l'exportation.

Puis survient l'année catastrophique de 1902, où la pêche est absolument nulle : la production tombe à 196.000 caisses, soit environ 1.300 caisses par usine, alors qu'en 1880, elle dépassait 5.000 caisses par usine.

Cette crise dure, avec quelques accalmies et quelques aggravations (1904 est acceptable, 1907 absolument nul), jusqu'à 1908 inclus.

En 1909, l'abondance revient. La sardine se pêche en grande quantité, et l'on espère une grande prospérité, les usines fabriquent une moyenne de 6.000 caisses. Mais, pendant la période de carence de la pêche française, nos

débouchés extérieurs ont été accaparés par les concurrents et, contrairement à toutes les espérances, la production de 1909 ne se vend pas.

Jusqu'à 1908, les crises avaient été causées par la disette du poisson, c'était l'heureuse époque où l'on ignorait encore le spectre de la sous-consommation.

A partir de 1909, le problème se déplace, la crise se trouve causée par une absence de débouchés. Les possibilités d'écoulement diminuant, la part des frais généraux se trouve accrue, entraînant une hausse des prix (qui restreint encore le débouché) et une tendance des usiniers à réduire le prix d'achat du poisson (ce qui entraîne la rancune du marin qui se croit seul lésé et réagit souvent avec violence).

L'exportation est en baisse jusqu'à 1914. Malgré la désorganisation due à la mobilisation, la pêche arrive à reprendre et pendant presque toute la guerre, la production moyenne annuelle des usines sera de l'ordre de 3.500 à 4.000 caisses par usine, ce qui peut être considéré comme les 3/4 d'une année normale (5.000 caisses par usine).

En 1917 et 1918, l'interdiction d'exporter touche durement l'industrie de la conserve. Le concurrent affirme sa prise de possession des marchés extérieurs et commence à envahir le marché français. Le Portugal, qui exportait 5.000.000 de kgr. de conserves de sardines en 1896, était passé en 1921 à plus de 34 millions de kgr.

Enfin, la crise mondiale, commencée en 1929, porte le coup fatal à notre exportation.

La conserve française est donc obligée de se cantonner sur le marché français ; celui-ci est d'ailleurs vaste (la consommation de conserves de sardines en France est de l'ordre de 1.200.000 à 1.300.000 caisses par an), mais en grande partie envahi par la production étrangère qui, malgré les droits de douane, arrive à être vendue moins chère que le produit français.

Nous verrons plus loin, avec plus de détails, notre situation actuelle sur les marchés extérieurs et sur le marché français.

FRAIS GREVANT LA PRODUCTION.

1° Quels sont les éléments qui grèvent la fabrication de la conserve ?

a) En premier lieu, nous avons évidemment le prix du poisson. Il serait intéressant de déterminer quelle est la part de celui-ci dans le coût d'une boîte achetée chez le détaillant ; c'est un travail dont il est cependant illusoire d'attendre des résultats précis, car le nombre des variables est trop considérable. Genre de fabrication, époque, grosseur du poisson, remplissage des boîtes, nature de l'huile, format, etc., etc...

Il est cependant possible d'obtenir un ordre de grandeur, étant entendu qu'il ne présente aucune certitude et que nous ne pouvons même affirmer le premier chiffre. Comme nous l'avons vu, 860.000 caisses environ ont été produites en 1937. On peut admettre pour celles-ci un prix de vente départ usine, de l'ordre de 190 francs à cette époque. D'autre part, nous connaissons la quantité de poisson vendue aux usines par les pêcheurs (environ cent quatre-vingt-dix-huit mille quintaux). Nous pouvons évaluer très approximativement le prix moyen de ce poisson à environ 400 francs par 100 kgr. (A Douarnenez, il a oscillé de 100 à 580 fr. ; aux Sables de 300 à 470 ; à La Turballe de 305 à 535 ; à Audierne de 255 à 650.) En divisant le prix global du poisson acheté par celui de la conserve produite, nous obtenons un pourcentage de l'ordre de 45 à 50 %. Autrement dit, sur 100 francs touchés par le conserveur, 45 à 50 servent à l'achat du poisson.

b) L'huile d'olive est presque uniquement achetée en Tunisie, celle d'arachide en A. O. F. Le gouvernement beylical veille avec un soin jaloux à la prospérité de la culture de l'olivier et pratiquement les conserveurs se trouvent pour leurs achats en face d'un véritable cartel de prix de vente. De plus, un droit beylical fort élevé frappe l'huile à sa sortie. L'huile d'olive, qui coûtait 500 francs en 1935, est maintenant à 1.200 francs. Les arachides sont cotées en sterling et supportent des frais de transport également payables en devises anglaises.

c) Les boîtes sont fabriquées en diverses usines réparties généralement sur les côtes (Concarneau, Douarnenez, Quimper, Nantes, sont les plus gros centres de fabrication). Ces fabricants ne sont pas cartellisés, leur fer blanc provient soit du Comité des Forges, soit d'Angleterre ; il est alors grevé de lourds droits de douane, mais ne dépasse pas sensiblement le prix de la production française, le Comité des Forges ayant pour celle-ci un quasi monopole.

Une boîte quart 25 livrée à l'usine revenait en 1938 à environ cinquante centimes.

d) Les frais divers de fabrication : emballages, caisses, clés, sel, charbon, etc...

e) La main-d'œuvre dont l'importance est considérable. Au début de saison, il se produit sur les côtes vendéennes une véritable immigration en provenance de la Bretagne, et surtout du Finistère. Des rues entières sont habitées, dans les ports, par des Bretonnes venues travailler la conserve. Le machinisme n'a guère pu prendre une place importante à l'usine, parce que la production est saisonnière, et souvent aléatoire, alors que dans l'atmosphère corrosive des bords de mer, la machine s'use presque davantage au repos qu'au travail. D'autre part, il est difficile d'adapter la machine à une matière première dont les dimensions sont très variables d'un échantillon à l'autre.

f) Les frais généraux qui, eux aussi, ne s'amortissent que pendant la saison. Sans doute, la plupart des conservateurs utilisent les bâtiments à une autre fabrication (conserve de légumes, petits pois, asperges, etc.). Mais d'un côté, il y a malgré tout des périodes de morte-saison, et, d'un autre, un matériel important (séchoirs, grils, bassines de friture, etc...) reste inutilisé en dehors de la campagne sardinière.

2° A ces premiers frais, il y a lieu d'ajouter ceux de vente : transport, bénéfice et frais du grossiste et du détaillant. Il est naturellement très difficile de les évaluer. L'ordre de grandeur de la majoration due au grossiste serait d'environ douze à quinze pour cent. Celle due au détaillant est extrêmement variable.

DÉBOUCHÉ ACTUEL.

1° Comme nous l'avons dit, l'industrie de la conserve de sardines françaises a surtout travaillé à l'origine pour l'exportation. Il n'en reste, hélas, pas grand chose actuellement et il ne semble pas que nous reconquerrions de sitôt les marchés étrangers.

Nous donnons ci-dessous l'état actuel de nos exportations pour 1937 (communiqués par le Syndicat des Conserveurs de Loire-Inférieure et Vendée).

Angleterre	26.727	caisses	représentant	668.200	kgr.
U. S. A.	5.460	—	—	136.500	—
Suède	3.408	—	—	85.200	—
Suisse	3.408	—	—	85.200	—
Belgique	2.992	—	—	74.800	—
Pologne	2.160	—	—	54.100	—
Indes Néerland ^{es}	2.056	—	—	51.400	—
Colonies Franç ^{ses}					
(A.O.F., Indochi-					
ne, Syrie	1.796	—	—	44.900	—
Autres pays	800	—	—	2.000	—

soit une exportation totale de 48.800 caisses représentant 1.950.000 kilogrammes.

2° Actuellement la conserve française en est donc à peu près réduite à exploiter le marché national. Encore y rencontre-t-elle la concurrence sévère des produits portugais et marocains. Alors que la consommation française est évaluée à douze ou treize cent mille caisses, l'importation de conserves étrangères et marocaines a dépassé 175.000 quintaux, soit environ 700 mille caisses. Près des 2/3 de la consommation française proviennent de l'étranger.

PRODUIT VENDU.

C'est qu'en effet, la sardine française en conserves à l'huile présente le très grave défaut d'être un produit cher sans être une denrée de première nécessité.

La sardine à l'huile est consommée normalement comme hors-d'œuvre et de plus en plus rarement comme

casse-croûte. L'époque d'avant-guerre est loin, en effet, où, dans la région parisienne, les ouvriers quittaient chaque matin leur logement avec une boîte de sardines à l'huile dans la musette.

Etant donné l'instabilité des prix actuels, il est difficile de tirer de ceux-ci des indications précises. Voici à titre purement documentaire, les chiffres que nous avons pu relever fin 1938 à Quimper, en plein centre de production. Les chiffres suivants s'entendent pour hors-d'œuvre d'une famille de 4 personnes.

Conserves de sardines françaises, 4,25 ; macédoine de légumes, 3,75 ; salade de tomates, 2 ; salade de pommes de terre, 2,50 ; salade de betteraves, 2,50 ; moules, 3,50 ; filets de hareng, 3,50 ; saucisson, 3 ; pâté, 3,50 ; rillettes, 3,50 ; olives, 4 ; crevettes grises, 2,50 ; jambon, de 5 à 6,50 ; œufs, 4 ; conserves de sardines marocaines, 2,75 à 3,25.

A l'exception du jambon, tous les autres produits sont moins chers que la conserve de sardine française. Or, il est vain d'espérer dans une période de crise, et encore plus dans une période où règne la mentalité de la crise, qu'une mère de famille, pour sauver une fabrication nationale qu'elle connaît d'ailleurs fort mal, consente à augmenter les dépenses d'alimentation qui grèvent si lourdement le budget d'un ménage.

La sardine française ne se vendra en France, comme d'ailleurs à l'étranger, que lorsque son prix de vente sera du même ordre que celui de ses succédanés.

IV. — NOTRE POSITION SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX

I. NOS CONCURRENTS.

Nous nous heurtons essentiellement à la concurrence du Portugal et à celle du Maroc, fabricants de sardines suivant la définition légale du terme. En outre, signalons, sans nous y attarder, que de nombreux pays ont développé, avec un produit de base assez peu différent pour se différencier mal de la véritable sardine au premier abord, une fabrication analogue : Pilchards d'Angleterre, Sprats de Belgique, allaches ou sardinelles de Grèce, Italie, Turquie, Yougoslavie, « sardines » de Californie. En Californie, notamment, selon T. Ilgner, traduit par H. Cheftel, la fabrication de conserves de « sardines » (en réalité *Clupea harengus*) a donné lieu à une exportation de 124 millions de sterlings en 1932, dont 25 % à destination de l'Europe.

Enfin, l'Espagne qui a été provisoirement évincée des marchés étrangers par la révolution nationale, peut y reprendre brillamment sa place avant peu :

Nous avons eu récemment communication de chiffres relatifs au grand port de Vigo, qui est (avec la ville portugaise de Sétubal) l'un des plus grands ports sardiniers du monde : Depuis la prise de Vigo par les nationaux, la production a repris avec une véritable frénésie, les apports mensuels ont augmenté dans la proportion de 1 à 4 et parfois davantage.

Le Portugal, en 1936, a exporté plus de 42.500 tonnes de conserves de sardines pour 175.565 centos (soit 15,3 % des exportations totales du Portugal) ; sur cette quantité, 12.950 tonnes étaient destinées à l'Allemagne, 9.750 à la France, 5.850 à l'Angleterre.

La moyenne d'exportation de sardines par le Portugal s'est élevée à plus de 36.400 tonnes dont 9.950 à la destination de la France.

La consommation d'huile au Portugal dépasse 4 millions de kilogrammes, dont 70 % sont importés d'Espagne. D'ailleurs pour défendre son industrie sardinière, véritable

industrie nationale, le Portugal effectue à une cadence accélérée des plantations d'oliviers. En 1936, près de 450.000 arbres ont été ainsi plantés.

Mettons en face (graphique ci-contre) la courbe de nos exportations depuis le début du siècle, fournie par l'Union des Syndicats de Conserve de Poisson.

II. LES RAISONS DE NOTRE ÉVICTION.

A) D'une part nous rencontrons dans de nombreux pays de grosses difficultés dues à des interdictions brutales d'importation (pays autarciques : Allemagne, Italie), ou des contingents très faibles (Belgique, Danemark, Tchéco-Slovaquie). D'autres pays ont rendu quasi prohibitifs leurs droits de douane (U.S.A. Amérique du Sud, Angleterre, Hollande). D'autres enfin ont édicté des réglementations spéciales ((teneur en plomb, étiquettes portant un certain nombre d'indications légales, etc...) qui gênent considérablement notre exportation.

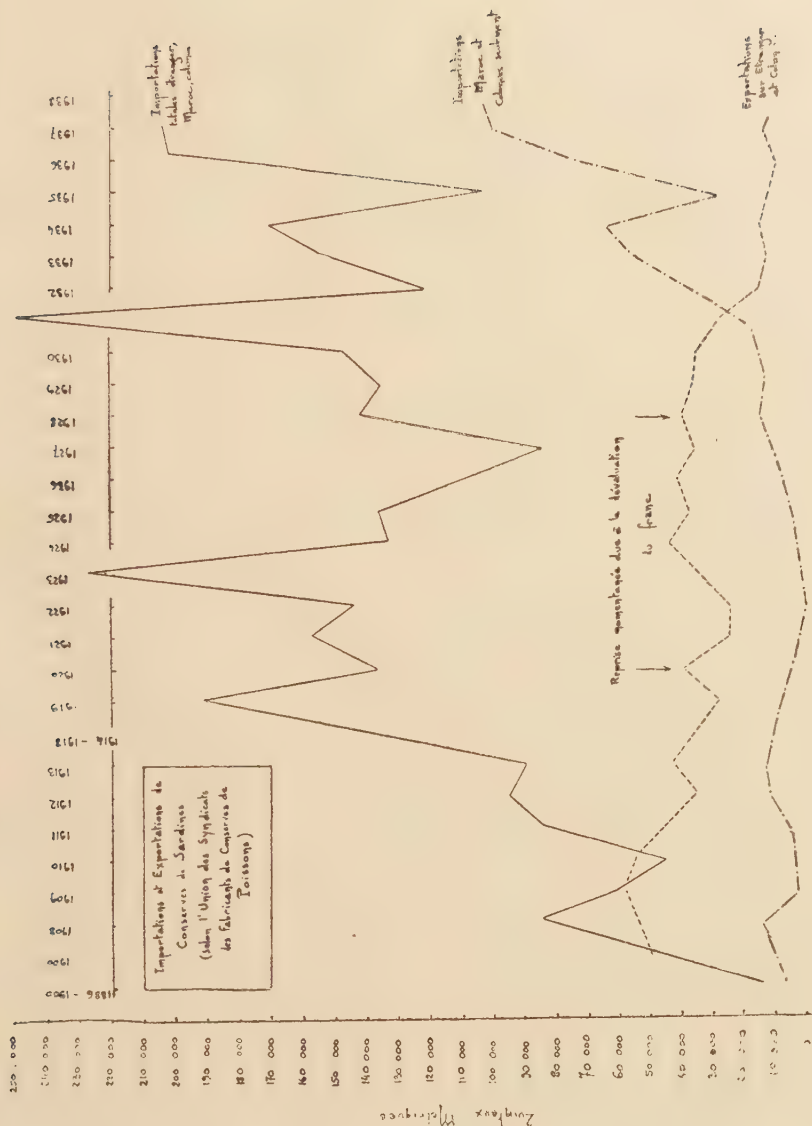
Des mesures intelligentes de rétorsion pourraient peut-être, dans certains cas, soulager son effort.

B) Signalons également la concurrence déloyale qui nous est faite sur la plupart des marchés étrangers par des fabricants sans scrupule qui usurpent le titre « français » pour des produits de seconde qualité fabriqués, par exemple, au Maroc, dans une usine où le capital est suisse, le directeur italien ou portugais, et les ouvriers espagnols.

Il y a là, nous devons l'indiquer, un très grave danger. Notre peu d'exportation se fait uniquement vers les pays possédant une classe aisée qui, en raison du prestige de notre qualité, accepte de payer plus cher le produit français. Il est du devoir de nos agents à l'étranger de veiller scrupuleusement à toutes les fraudes qui se produisent au détriment de la marque française et qui risquent de ternir une réputation de qualité parfaite qui reste à peu près notre seul atout dans la concurrence internationale.

C) Mais surtout, notre éviction provient de nos prix de revient plus élevés que ceux de nos concurrents.

Nous avons vu précédemment quels sont les éléments du prix de revient de la conserve. Comparons, pour chaque poste, avec ceux des fabrications étrangères.



1° *Prix du poisson.* — a) Notre pêche est saisonnière et l'expérience prouve que les usines ne peuvent guère travailler plus de 100 jours par an.

Le Portugal et l'Espagne pêchent toute l'année (proximité d'eaux chaudes, pêche de la sardine de dérive).

2° La pêche espagnole et portugaise est surtout pratiquée avec des engins à très grande puissance de capture. A Vigo se trouvent des bateaux montés par plus de 40 hommes, utilisant quelquefois des filets de 500 m. de longueur et 70 de profondeur. En Algarave (Portugal), les navires séjournent plusieurs jours sur les lieux de pêche, alors que leur poisson est ramené par des bateaux chasseurs.

Sans doute, comme le fait remarquer M. Louis Amieux (rapport 1935), il existe aussi en Espagne et au Portugal des vedettes de 18 à 20 CV. pêchant avec un petit filet tournant et même encore des voiliers utilisant le filet droit.

Mais la grosse production est évidemment faite par ces mastodontes de la pêche, dont le débouché est assuré par l'énorme exportation.

Les Marocains pêchent avec le lamparo, filet coulissant de près de 200 m. d'ouverture. En 1935, pendant que Saint-Jean-de-Luz pêchait 3.400 tonnes de sardines et que le port qui le suivait en France au classement, Douarnenez, ramenait 2.100 tonnes, Sétubal en pêchait 25.000 tonnes et Vigo 36.000.

c) Le standard de vie est nettement plus bas en Espagne, au Portugal et au Maroc qu'en France (c'est d'ailleurs un élément que nous retrouvons chaque fois qu'interviendra le facteur, rémunération du personnel).

Il en résulte qu'alors qu'en 1937, la sardine s'est vendue couramment 400 fr. les 100 kilogrammes en France, atteignant souvent 500 francs, son prix oscillait à Vigo entre 13,50 et 75 francs, et à Sétubal, entre 9 et 62 francs.

A la même époque, la sardine marocaine (*Vigie Marocaine*, 18 Août et 2 Septembre 1937) était payée 110 francs les 100 kilogrammes pour les sardines utilisées pour les contingents admis en franchise en France et 35 francs les 100 kilogrammes pour celles destinées au marché mondial.

2° L'huile d'olive n'est pas admise en franchise en France, alors que nos adversaires bénéficient de drawback et d'admission temporaire.

3° Nous sommes équipés d'une manière tout à fait remarquable pour la production des boîtes de fer blanc.

Mais outre les droits de douane frappant les fers blancs étrangers à leur entrée en France, nous devons tenir compte du monopole de fait qui existe pour la production nationale et, bien entendu, de l'incidence de salaires plus élevés.

4° Nous n'insisterons pas sur l'importance du facteur main-d'œuvre, les salaires qu'impose un coût de vie élevé sont tout à fait hors de proportion avec ceux de l'étranger.

5° En ce qui concerne les frais généraux, nous noterons à nouveau le caractère saisonnier de notre production.

En outre on se demande d'ailleurs dans quelle branche d'activité cette affirmation n'est pas un truisme, la charge résultant des dépenses de l'Etat est véritablement écrasante.

Selon un calcul indiqué par l'Union des Syndicats des Fabricants de Conserve de Poisson, sur 1.000 francs de conserves, le total des impôts supportés par elles a été de 440 francs, soit 44 % du prix de vente, et malgré l'exonération de la taxe unique pour l'exportation, la part des impôts représente encore 39 %.

En 1934, selon un correspondant de l'*Ouest-Eclair*, conserveur qui a désiré garder l'anonymat et signe « un conserveur nantais », notre prix de revient par rapport à l'étranger était plus élevé dans chaque compartiment de :

a) boîtes en fer blanc, environ 10 fr. par caisse;		
b) huiles,	—	7 fr. —
c) main-d'œuvre	—	7 fr. —
d) charges fiscales	—	8,50 —
e) prix du poisson	—	30 fr. —

(c'était l'époque où la sardine était payée en France 165 francs les 100 kilos).

Il est incontestable que de nombreux facteurs nous défavorisent sur le marché extérieur. Nous sommes un vieux pays, supportant des charges fiscales écrasantes, à standard de vie élevé. Notre production est, du point de vue

matière première moins bien placée que ses concurrents les plus directs.

Est-ce à dire, comme le pensent un certain nombre de personnalités, qu'il faut adopter une attitude fataliste, abandonner les marchés étrangers et chercher à disputer péniblement notre marché intérieur à la concurrence étrangère ? Le problème vaut la peine d'être posé. Il intéresse, il commande le sort de quarante mille familles nombreuses de chez nous.

Nous ne pouvons que constater l'amenuisement actuel de notre exportation. Nous avons un rude combat à mener sur le plan national, c'est entendu. Mais il est désirable que nous continuions de figurer sur le marché étranger. Malgré une différence considérable de prix (en Hollande elle est de l'ordre de 60 à 80 %), nous avons encore quelques acheteurs amateurs de la qualité. Une réduction possible de nos prix de revient nous en ramènera. Ce qui fait la grande force de nos concurrents étrangers, c'est surtout leur énorme production qui réduit à peu de choses l'incidence des frais généraux sur chaque unité vendue. Le salut pour nos industries maritimes, c'est l'accroissement de la production dans un cadre organisé. Maintenons au moins notre situation à l'extérieur, ne nous désintéressons pas des marchés étrangers. Un jour sans doute nous serons heureux de les retrouver et peut-être — rien n'est impossible aux Français — grâce à notre qualité et à notre organisation, pourrons-nous y reprendre notre place de naguère.

V. — NOTRE POSITION SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS

Sur le marché français, l'industrie de la conserve de sardines française est victime de deux maux :

PRIX DE REVIENT ÉLEVÉ.

1° Comme nous l'avons vu précédemment, la sardine française est devenue un produit de semi-luxe qui ne peut figurer sur toutes les tables en raison de son prix élevé comparativement aux produits de remplacement.

Nous sommes chers parce que l'industrie française est saisonnière et produit relativement peu : l'amortissement du matériel d'usine utilisé seulement pendant une courte période annuelle, les frais généraux de fabrication qui sont assez peu variables grèvent lourdement chaque unité vendue. Le poisson frais est payé cher par les usiniers, parce que chaque pêcheur est limité dans ses apports et, vendant peu, est obligé de prélever un bénéfice relativement élevé sur chaque quintal vendu.

Il y a, si l'on veut, trop de pêcheurs pour une masse vendable trop faible.

PROTECTION DOUANIÈRE MAL CONÇUE.

2° Nous sommes sur le marché français victimes de la concurrence étrangère due à des mesures douanières mal étudiées.

Il est éclatant que notre industrie souffre du manque de débouchés, subit une véritable anémie. Il aurait été, à l'origine du devoir de l'Etat d'assurer, à titre temporaire, une protection suffisante à cette industrie pour lui permettre de s'adapter aux nouvelles conditions économiques qui se sont révélées après la guerre. A défaut de cela, il a été possible aux produits étrangers, moins chers et bénéficiant d'un appui extrêmement solide de leurs gouvernements (au Portugal, la conserve de sardines est une des grandes industries nationales et par suite est assurée

de la sollicitude des pouvoirs publics) de venir conquérir le marché français, réduisant de plus en plus le débouché de notre industrie nationale et augmentant par suite son malaise. Quel que soit le patriotisme très réel de la foule française, encore qu'elle le conçoive plus facilement dans le domaine politique que dans l'économique, il est absolument vain de demander à la ménagère de ne pas acheter à apparence égale (et il faut presque un spécialiste pour reconnaître au premier coup d'œil sur le rayon de l'épicier le produit français de ses imitations plus ou moins loyales) le produit le moins cher.

Or, il semble que l'Etat a manqué complètement de vues lointaines dans les questions douanières qui touchent à l'industrie de la conserve, qu'il se soit contenté d'une politique à la petite semaine sans direction ni plan. Trop souvent, les intérêts de la branche pêche maritime qui sont ceux d'individus très nombreux mais aussi trop disséminés pour représenter une importante force électorale (ce qui est bien le point capital), ont été sacrifiés, les droits de douane sur la conserve de la sardine ayant trop souvent, dans les accords douaniers, servi de monnaie d'échange pour d'autres catégories de producteurs, plus remuants ou plus menaçants.

Notre marché français est envahi essentiellement par la sardine du Portugal et par celle du Maroc, qui sont soumis au point de vue douanier à des régimes très différents.

1° *Pour les produits étrangers.* — Ce régime n'a pas changé moins de neuf fois depuis 1930. Avant guerre, les droits de douane étaient de 25 francs par 100 kilos au tarif minimum et de 50 francs les 100 kilos tarif général. En 1930, de 42 francs au tarif minimum.

Par la loi du 11 Juillet 1931, ils sont portés à 75 francs au tarif minimum.

En 1933, il s'y ajoute :

a) Une taxe de licence de 80 francs (décret du 13 Mai 1933) ;

b) Une taxe à l'importation de 6 % ad valorem (même décret) ;

c) Pour les conserves portugaises, une surtaxe compensatrice de change de 20 % ad valorem (même décret) ;

d) Une taxe sanitaire de 6 francs par 100 kilos, soit un droit total de 265 francs par 100 kilos, permettant un excès de prix de revient de la caisse française sur la caisse étrangère de 66 fr. 25.

Le 30 Mars 1934, un accord commercial franco-portugais est conclu. En contre-partie de certains avantages, dont l'un au moins souvent mis en avant (facilité d'exportation de morue française au Portugal) a été parfaitement illusoire, la taxe à l'importation était ramenée de six à deux pour cent ad valorem, et la surtaxe compensatrice de change était supprimée.

Comme en outre la taxe de licence avait été ramenée, par décret du 27 Mars 1934, de 80 à 50 francs, l'ensemble des droits acquittés par la sardine étrangère étaient abaissés à 139 francs les 100 kilos, soit une possibilité de différence de prix de revient de 34 fr. 75 par caisse.

Le 24 Juillet 1934, la taxe à l'importation de 2 % est supprimée, ce qui ramène à 131 francs les droits payés à l'importation. La taxe prévue par la loi Tasso, pour la protection de la Marine Marchande perçue à partir du 16 Août 1934, élève ces droits de 3 francs.

Les décrets du 24 Octobre 1934 portent à 150 francs les droits de douane et suppriment la taxe de licence, les frais de douane atteignent 159 francs aux 100 kilos.

Le décret du 12 Mars 1935 rétablit la taxe de licence de 50 francs, portant les frais à 209 francs (52 fr. 25 par caisse). Un décret du 12 Septembre 1935 la supprime à nouveau, ramenant à 159 francs les droits à acquitter (150 francs de droits de douane, 3 francs de taxe pour la protection de la Marine Marchande, 6 francs de taxe sanitaire).

Enfin par décrets du 25 et 31 Août 1937, les droits de douane sont majorés de 1 % afin de créer un fonds permettant de distribuer des ristournes compensatrices du prix du combustible.

Le moins que l'on puisse dire est que ce régime manque de fixité !

Par contre, l'entrée des conserves de sardines n'est pas libre et est soumise à contingentement. Les derniers chiffres, qui n'avaient pas varié d'ailleurs depuis 1936, étaient pour le semestre en cours de 63.000 quintaux répartis comme suit :

Portugal	50.000 quintaux métriques.
Espagne	12.500
Autres pays	500 —

Ceci fait annuellement 126.000 quintaux, soit environ 504.000 caisses de sardines, auxquelles viennent s'ajouter les 200.000 caisses du Maroc.

2° *Pour les produits marocains.* — Antérieurement à Octobre 1935, et depuis 1931, le Maroc bénéficiait unilatéralement des avantages douaniers suivants :

a) Introduction en franchise de 50.000 quintaux *nets* par an ;

b) Bénéfice du tarif minimum pour le surplus de l'importation.

Depuis le décret du 2 Octobre 1935, la franchise de 50.000 quintaux a été maintenue, mais transformée en véritable contingent, après lequel la porte se ferme.

Quelle est la véritable situation de l'industrie marocaine ? Selon des chiffres confidentiels qui nous ont été communiqués, il semble bien que sur les quelques vingt-huit usines existant au Maroc et faisant travailler au total environ 10.000 personnes et 1.000 pêcheurs, la grosse majorité soit sous contrôle étranger, sept au maximum sont spécifiquement françaises. On ne voit donc pas très bien la raison de faire bénéficier ces entreprises plus ou moins camouflées d'avantages particuliers.

D'autant plus qu'elles font sur les marchés étrangers une concurrence déloyale aux produits français. Non seulement l'indication « Sardines françaises du Maroc » est constante, mais souvent la marque choisie est susceptible de créer une confusion au premier abord et de les faire prendre pour un produit d'origine bretonne, par exemple.

L'Union des syndicats français de conserves de poisson a réuni un dossier considérable d'attestations de clients à

l'étranger et d'indications sur les articles étrangers dans l'industrie marocaine qui est fort éloquent ; il s'y joint un petit musée où l'on peut « admirer » sur les boîtes elles-mêmes le génie avec lequel l'intention de fraude est réalisée.

**

On peut prendre sur le problème des tarifs douaniers deux positions extrêmes.

a) Celle que nous appellerons « Consommateur » essentiellement libre échangiste et qui conduit à souhaiter la suppression des barrières douanières afin d'obtenir un coût de la vie aussi bas que possible.

En poussant l'idée au maximum, on arrive au mythe un instant caressé, d'une adaptation de chaque pays aux productions pour lesquelles il est particulièrement favorisé : c'est en somme la spécialisation du travail à l'échelle « Nations ».

b) Celle que nous appellerons « Producteur » essentiellement protectionniste et qui conduit à souhaiter des barrières douanières suffisamment élevées pour laisser le producteur national maître incontesté du marché national.

Poussé à l'extrême limite, nous avons l'autarcie économique complète qui, elle, n'est malheureusement pas restée dans le domaine des rêves.

Sans aller jusqu'au libre échangisme absolu (qui méconnaît certaines nécessités d'ordre national et social), il nous paraît que l'autarcie est un régime de régression économique puisqu'élevant le coût de la vie, elle conduit à un « standard » individuel moins élevé.

C'est, hélas, une lapalissade d'énoncer que, pour faire du libre échange, il faut être au moins deux. Incontestablement le monde économique moderne évolue dans le sens d'un protectionnisme renforcé.

Titulaire actuellement d'une balance commerciale, et peut-être d'une balance des comptes, déficitaire, il semble bien que la France soit habilitée à protéger son marché national contre l'envahissement de l'étranger.

VI. — L'AVENIR DE L'INDUSTRIE DE LA CONSERVE

Nous l'avons répété à maintes reprises, l'industrie française de la conserve de sardines est victime à la fois de prix de revient trop élevés et de mesures douanières mal comprises.

PRIX DE REVIENT.

Peut-on espérer diminuer le prix de revient ?

a) *Progrès techniques.* — Bien que de nombreux progrès aient été réalisés depuis le début du siècle : séchoirs à vapeur, bassines à 6 ou 8 grils, remplacement du soudage par le sertissage, stérilisation à l'autoclave, il est certain que la plupart des usines de conserves donnent encore l'impression d'ignorer presque totalement le machinisme tel qu'on le conçoit dans l'industrie moderne.

C'est qu'en effet deux graves difficultés rendent très délicates son application au domaine de la conserve : D'une part, un certain nombre d'opérations sont très difficiles à effectuer à la machine, en raison de la différence de taille des poissons. Si l'on envoie en vrac le poisson de toutes dimensions à la machine, on arrive soit à un déchet absolument inadmissible, soit à une complexité technique rendant la machine très coûteuse. D'autre part, les machines ne peuvent être amorties que dans des usines de très grosse importance, étant donné leur prix élevé d'achat et leur travail saisonnier. Techniquement, on peut dire qu'il existe des appareils permettant d'effectuer les opérations les plus compliquées de la fabrication. Il existe des étêteuses, des emboîteuses et même des engrilleuses automatiques. Mais économiquement, leur emploi se trouve limité à des cas très particuliers.

C'est ainsi que dans une remarquable étude présentée par MM. Schang et André Merlant, en 1932, à la Commission pour l'étude des questions sardinières, les auteurs estimaient que la simple installation d'un système de chaînes câblées à vitesse variables pour le transport du poisson

dans les bacs de saumurage ne se justifierait que dans une usine traitant journellement et régulièrement quatre à cinq cent mille sardines. Ceci en 1932 !

Sans doute l'application des méthodes d'organisation scientifique du travail dans un assez grand nombre de nos usines serait en mesure de diminuer d'une manière non absolument négligeable le prix de revient. On est quelquefois frappé par les véritables hérésies techniques que l'on rencontre dans certains halls de fabrication. Mais il est bien probable que le gain serait assez minime. D'ailleurs certaines autres usines sont, empressons-nous de le dire, de véritables modèles d'organisation (ce sont surtout les grosses maisons à usines multiples) et leur prix de revient n'est que peu inférieur à celui des usines non organisées.

Il reste encore la possibilité de rationaliser les formats. Il y a sans doute quelque chose à faire dans ce domaine, mais on se heurte à l'obstacle que me signalait avec pittoresque un gérant d'usine : « Le bon Dieu a oublié de standardiser la sardine ».

b) Stockage du poisson. — L'irrégularité de la fabrication et le fait qu'il s'agit d'une production saisonnière représente certainement deux des plus grands écueils que l'on rencontre lorsqu'on se propose d'abaisser le prix de revient.

Peut-on espérer accroître la longueur de la période de fabrication en stockant le poisson pêché dans des frigorifiques et en le travaillant plusieurs semaines ou même plusieurs mois après, l'idéal étant évidemment de supprimer le caractère saisonnier de la production ? Peut-on, dans un esprit plus modeste, resserrer une partie de la pêche pendant les jours d'abondance pour la traiter un, deux ou trois jours après en régularisant ainsi la fabrication ?

On connaît le succès qu'a eu, dans la pêche au thon l'invention par M. Krebs (de Concarneau), de la chambre froide qui permet de maintenir sur le bateau le poisson à une température basse et sèche (de l'ordre de $+4$ à $+5^{\circ}$) pendant tout son transport, en évitant ainsi le développement des germes de décomposition.

Un système analogue a été essayé avec succès dans certaines usines traitant la sardine. Mais il est difficile

d'obtenir une conservation supérieure à quelques heures : la sardine est en effet un poisson d'une extrême fragilité que les manutentions détériorent très vite.

D'autres procédés dont nous parlerons plus loin, avec un peu plus de détail (voir sardine fraîche), ont été proposés soit pour « stériliser » en quelque sorte le poisson en attendant le moment de le traiter soit en le congelant à cœur et le conservant à très basse température.

Là encore il semble malheureusement que si le côté technique de la question peut être considéré comme résolu, les frais entraînés par les procédés connus jusqu'alors rendent économiquement impraticables ces méthodes.

Cependant nous devons signaler qu'il existe, aussi bien du côté des conserveurs que de celui des marins, une prévention contre le frigorifique ; si demain un système vraiment pratique voyait le jour, ou plus exactement si l'on arrivait à diminuer dans des proportions considérables le prix de revient de la frigerie, les inventeurs se heurteraient aux deux préjugés suivants :

a) Côté conserveur, « le poisson frigorifié est d'une qualité inférieure à celle du poisson frais ».

b) Côté marin, « la resserre est un nouveau moyen de nous étrangler en spéculant sur le poisson ».

Chaque nouveauté — le filet tournant, le moteur, la sertisseuse, la chambre froide dans la pêche au thon — et d'une manière générale tout ce qui heurte la petite routine habituelle, est très mal vu par les intéressés. Ceci se comprend assez bien dans le régime d'anarchie de production qui est le nôtre, parce que chaque nouveauté entraîne une adaptation qui ne se fait pas sans douloureux frottements et même dans certains cas, sans misère pour toute une catégorie d'individus.

C'est pourquoi il est d'abord indispensable d'organiser la production, de substituer aux cadres actuels de notre économie dont la faillite est flagrante dans presque tous les domaines, une formule basée sur la constatation de la solidarité qui unit les producteurs à tous les échelons de la fabrication, en un mot à la profession organisée.

c) Utilisation des déchets. — Il existe le long de nos côtes un très petit nombre d'usines traitant les déchets de poisson pour en tirer des engrais et de l'huile (6 usines occupant au total 70 personnes, en 1936).

Mais d'une manière très générale, les têtes et entrailles des sardines sont abandonnées ou cédées à vil prix aux agriculteurs qui les répandent directement sur leurs champs, de sorte que la plupart des principes actifs en est perdue.

Cependant il semble bien que les engrais réalisés en réduisant en poudre les résidus desséchés de la fabrication de la conserve et en les mélangeant ou non avec des engrais minéraux constituent un marché très intéressant et qui serait rémunérateur à condition d'être entrepris sur une large échelle (par exemple une usine dans chaque grand port sardinier équipée pour traiter tous les déchets des conserveries).

Il y a là certainement des possibilités de bénéfice et, partant, d'amélioration du marché sardinier.

Emballages. — Il y a peut-être une légère amélioration possible par le remplacement des caisses en bois par des emballages en carton résistant, comme il en existe actuellement chez nombre d'expéditeurs. Le gain à en attendre n'est malheureusement pas considérable.

Publicité. — Peut-être l'action d'une vigoureuse campagne de publicité collective mettant le public au courant de la situation, l'encourageant à consommer les produits français, faisant des distributions de vignettes aux enfants, etc., etc..., aurait-elle un effet salutaire ; nous croyons qu'elle aurait au moins l'avantage de créer un mouvement psychologique et d'informer le pays d'une situation qu'ignore l'homme de la rue. Quel en serait le résultat pratique ? Ce que nous avons dit de la politique du portemonnaie peut rendre un peu sceptique sur son efficacité.

Notons d'ailleurs que peu d'usiniérs paraissent disposés à engager des dépenses dans une telle campagne.

Après avoir constaté à regret l'incompressibilité actuelle des impôts de toute sorte et le peu de chances d'abaissement du prix des boîtes et des huiles, il ne nous reste plus que la possibilité de nous tourner vers le prix du poisson.

Nous l'avons vu, la différence entre les prix français et étrangers est extrêmement considérable. Mais, étant donné la faible production actuelle, il est absolument impossible de diminuer le prix d'achat sans acculer à la misère les pêcheurs français. Il n'y a donc qu'une solution : accroître la pêche mais donner *auparavant* au pêcheur la certitude que le supplément d'apports qui lui sera demandé ne sera pas destiné à être rejeté à la mer. Nous reverrons ce problème plus loin.

F) On a préconisé, pour tenter de reprendre notre place sur les marchés, de fabriquer, à prix de revient abaissé, un « produit de bataille » en grandes quantités : poisson pêché avec des engins à grande puissance de capture, par des pêcheurs se contentant d'un gain restreint, fabrication concentrée dans une énorme usine au point le plus favorable de la côte, emploi d'huile de rufisque, format standard, etc...

Il est évident que si une telle initiative réussissait, elle serait d'une importance tout à fait capitale pour l'activité sardinière française. Seulement, il n'est pas sûr que l'essai puisse même être tenté. Il y a des sommes considérables à engager et le bénéfice est loin d'être certain. Qui paiera le marin qui, lui, ne peut pas attendre, qui paiera la main-d'œuvre et les fournisseurs si l'expérience échoue ? Les dévaluations successives nous placent favorablement sur les marchés internationaux. Nous n'avons pu encore en profiter en raison de l'aggravation des prix résultant des lois sociales et de l'excès de la fiscalité. Peut-être dans l'avenir nous sera-t-il possible d'entreprendre la lutte avec des chances de succès. Mais auparavant, il nous semble indispensable d'organiser le marché national pour y réduire à de justes proportions la concurrence étrangère.

LA POLITIQUE DE L'ÉTAT.

C'est qu'en effet, nous l'avons dit, aucune vue d'ensemble n'a présidé à l'étude de la question par les gouvernants.

Nous pensons qu'il y a pour chaque citoyen d'autant plus de chances de bonheur que l'Etat se mêle moins de ses affaires. Mais pourtant, il ne semble pas qu'il soit exagéré de demander à celui-ci :

a) Qu'il abandonne dans le domaine douanier la politique « à la petite semaine » et la remplace par un système bien défini et surtout stable. Songeons qu'un accord commercial tel que celui, franco-portugais, de 1934, suffit pour bouleverser complètement la situation. Les usiniers ne sont que prudents en évitant de se lancer dans de vastes projets, qu'un simple décret, pris souvent sans consultation des organismes intéressés, suffira à renverser.

b) Nous l'avons dit, la pêche française fait vivre quatre-vingt mille familles de pêcheurs et constitue la base d'une incalculable activité économique. La part de la sardine dans la branche française du poisson est considérable : L'absence de mesures douanières appropriées risque de conduire toute cette population à la ruine. Nous pouvons souhaiter que le marché français de la conserve soit mieux défendu.

c) Enfin, élargissant notre point de vue, il semble indispensable qu'on se rende compte de l'élévation sans cesse croissante des prix intérieurs et qu'on ne vienne pas les aggraver par des mesures inconsidérées.

La question n'est pas de savoir si les mesures sociales qui ont été prises sont justes. Nous sommes convaincus de la générosité de la plupart d'entre elles. Mais on a bien le droit de se demander dans quelles conditions l'économie nationale est capable de les supporter. Sans doute il serait socialement remarquable que chaque famille possède sa voiture et sa maison de campagne. Et pourtant bien peu de chefs de famille engagent ces dépenses parce que le budget familial ne le permet pas. Il n'est peut-être pas exagéré de demander à l'Etat de se conformer, sur le plan national, à une aussi sage conduite.

CINQUIÈME PARTIE

Sardine en vert

I. — IMPORTANCE DU DÉBOUCHÉ

QUELQUES CHIFFRES.

La conserve présente, de loin, le débouché le plus important de la pêche à la sardine. Mais la vente à l'état de frais est loin d'être négligeable et, surtout, nous paraît susceptible d'être augmentée dans de très notables proportions.

La quantité de poisson vendu « à la marée » sur les ports de l'Atlantique (exception faite de Saint-Jean-de-Luz) a été la suivante (Statistique de la Fédération des Pêcheurs de l'Océan) dans les dernières années.

	1934	1935	1936	1937
Quantité en kg	4.700.000	4.450.000	4.200.000	3.950.000
% de la pêche Atlantique	27,5	38,6	30,0	19,0

Comme on le voit, la quantité absorbée est presque constante et tend même plutôt à baisser.

Le pourcentage est très variable, il augmente naturellement dans les années où la pêche a été faible (1935, année très mauvaise) et diminue dans les années de pêche abondante (1937).

Pour 1937, pour les « ports-clés » du littoral français, les ventes à la marée et le pourcentage de la vente pour chaque port, ont été les suivants :

	Vente en kg	% sur la vente sardinière totale du port
Douarnenez	810.000	28,4
Quiberon	180.000	5,1
La Turballe	680.000	42,5
Les Sables-d'Olonne	660.000	22,0

Si nous faisons le même tableau pour les ports vendéens, nous avons :

	Vente à la marée en kg	‰ de la vente totale sardinière du port
Les Sables	660.000	22
Noirmoutier	386.000	21
Yeu	0	0

Nous voyons donc immédiatement la différence considérable qui apparaît entre les ports. On peut dire :

1° Que les ports éloignés de la voie ferrée (Yeu, Noirmoutier), ou mal placés pour le transport (Quiberon), ou trop éloignés, ont un pourcentage de vente très faible et très différent des ports mieux situés.

2° Que parmi ceux-ci on note de grosses différences, surtout fonction du marché desservi : La Turballe qui est le centre d'approvisionnement de la région nantaise et parisienne réalise un pourcentage beaucoup plus élevé que le port des Sables par exemple.

RÉGIONS DESSERVIES.

Comme nous venons de le dire, chaque port a son marché, généralement situé à proximité du port. Les mareyeurs des Sables-d'Olonne expédient dans les départements de la Loire-Inférieure, des Deux-Sèvres, du Maine-et-Loire, de la Vienne, de l'Indre-et-Loire. Tous ces points sont situés à moins de deux cents kilomètres du port.

De même Douarnenez expédie dans la Bretagne Nord et un peu sur Paris.

Cette règle est presque générale : si nous traçons une parallèle à la côte atlantique située à 200 kilomètres environ de cette côte, il devient pratiquement impossible de trouver à l'Est de celle-ci, de la sardine fraîche ou salée. Certaine ville du Centre, totalisant plus de 40.000 habitants, n'a pas une seule poissonnerie.

Combien de Français n'ont-ils vu de sardines que dans une boîte de conserves ?

II. — LE MARCHÉ DE LA SARDINE FRAICHE

LES MAREYEURS.

La catégorie des acheteurs de sardine « à la marée » se subdivise en deux parts. D'une part, les mareyeurs expéditeurs, de l'autre les « rouleurs ». L'importance économique de ces derniers est très faible et nous ne leur consacrerons que quelques mots. Ce sont des petits marchands disposant d'une camionnette souvent vétuste, qui viennent acheter quelques mille de poissons chaque jour et s'en vont cahin-caha les revendre le jour même dans les fermes et les villages (au maximum à une cinquantaine de kilomètres).

Le mareyeur expéditeur effectue une certaine préparation du poisson, préparation qui se résume en un saupoudrage de sel et en un emballage extrêmement soigné.

Généralement, le mareyeur est vendeur à prix ferme ; il reçoit téléphoniquement les commandes de ses clients, et assure l'expédition. La vente s'effectue presque toujours départ du port, par voie ferrée. Le prix de vente comprend le prix d'achat du poisson majoré d'un pourcentage à peu près fixe, représentant les frais et le bénéfice du mareyeur.

Peu à peu, cependant, il y a une nette tendance à reporter le transport ferroviaire sur le transport routier. Toutes les fois que le trajet par voie de fer comporte un transit que la sardine (marchandise très fragile) ne subit pas sans dommage, le mareyeur donnera, s'il le peut, la préférence à la voiture ; c'est ainsi que l'approvisionnement de Poitiers à partir des Sables est réalisé par une camionnette qui transporte le poisson en caissettes, ce qui supprime l'obligation de l'emballer en paniers. Cependant certains mareyeurs, M. J. Schemitt, de Douarnenez, en particulier, reprochent à l'automobile les secousses subies et les retards souvent désastreux qui lui sont imputables.

Selon un chiffre communiqué par M. Robin, mareyeur aux Sables, l'auto assurerait actuellement à peu près le tiers du trafic total.

Enfin, pour certaines grandes villes (Paris, Nantes), le mareyeur vend quelquefois à la commission, par l'intermédiaire des mandataires. Dans ce dernier cas, la somme prélevée par le mandataire est généralement de 9 % du prix de vente.

La sardine vendue par le port des Sables (et qui est, en général, d'une taille beaucoup plus petite que celle envoyée par La Turballe, ce qui explique la préférence du marché de Paris pour cette dernière), avait en 1938 un prix qui oscillait à l'arrivée chez le détaillant entre 180/220 francs le mille pour une taille variant entre 40 et 100 au kilogramme.

FRAIS GREVANT LA SARDINE FRAICHE.

Outre les frais généraux et le bénéfice du mareyeur, nous trouvons :

1° *La main-d'œuvre*, généralement féminine, chargée de l'emballage du poisson. Cette main-d'œuvre est rémunérée aux pièces (pour 1.000 poissons emballés, généralement 4 à 5 francs).

2° *Le sel* : Certains mareyeurs emploient le sel local dont le prix est d'environ cinq cents francs la tonne. D'autres préfèrent, pour sa qualité, celui de Bayonne, qui atteint 700 francs environ la tonne.

3° *L'emballage* : Les expéditeurs utilisent généralement pour la sardine, poisson fragile, des paniers en osier qui reviennent à trois francs pièce et ne sont pas facturés à la clientèle.

L'emballage comprend également les feuilles de fougères, le papier et la ficelle.

Au total, selon M. Robin, l'emballage d'un mille de sardines prêt pour l'expédition revient à 30 ou 35 francs (tous les chiffres cités ci-dessus sont relatifs à la campagne 1938).

4° *Les transports* : Celui-ci est très coûteux, compte tenu du fait que l'expédition ne peut presque jamais être faite par wagons complets.

Le tarif appliqué par les Compagnies de Chemins de fer est le tarif spécial G. V. 3.-103.

Au tarif normal, se substituent des tarifs plus réduits.

a) Pour le transport de la sardine fraîche, d'une gare de la région Ouest desservant un port de l'Atlantique à une gare quelconque de cette région ou de la région Sud-Ouest pour les gares situées à l'Ouest de la ligne Paris-Bagnères de Bigorre.

b) Pour le transport du poisson frais d'une gare quelconque de la région Ouest ou Sud-Ouest à une gare du périmètre de l'ancien réseau Grande Ceinture.

A titre d'indication, 100 kgs de sardines fraîches, y compris l'emballage, payent :

28 francs des Sables à Tours (barème G 13)

37 — de la Turballe à Paris —

Or, selon M. Schemitt, président du Syndicat des Mareyeurs du Finistère, pour expédier 12 kgs nets de poisson de marée (celui-ci ne s'appliquant donc qu'avec des réserves à la sardine), la caisse pèse au départ 23 à 24 kgs et 16 seulement à l'arrivée à cause de la fonte de la glace. Le transport se paye naturellement au poids brut départ ce qui, pour passer au poids net, nécessite donc de doubler sensiblement les frais des transports.

Signalons comme point de comparaison que selon une enquête du Révérend Père Lebret, membre du Secrétariat Social Maritime, le poisson expédié du port Norvégien de Bergen jusqu'à la frontière italienne, par wagons réfrigérés spéciaux, acquitte des frais de transport d'environ un franc le kilogramme de poids net (déduction faite de l'agent réfrigérant).

COMMENT SE PRÉSENTE LE MARCHÉ.

Quatre millions de sardines fraîches vendues à la marée font exactement cent grammes par Français, et par an, donc, annuellement quatre à cinq sardines fraîches.

Il semble qu'une situation aussi lamentable puisse être attribuée à deux causes principales :

a) En dehors de la région bordant les côtes et au grand

maximum à deux cents kilomètres d'elles, il est tout à fait exceptionnel de trouver de la sardine et même du poisson frais. Nombre de consommateurs possibles ne connaissent même pas la sardine fraîche.

b) Les prix, dans les régions atteintes, sont relativement élevés. Il n'est pas rare que la sardine fraîche soit vendue par le détaillant, après prélèvement de ses frais et de son bénéfice et des risques de non vente qu'il court, trois fois plus cher (et souvent même davantage encore) qu'elle n'a été payée au marin.

M. Sarraz-Bournet, dans une conférence faite au Centre d'Etudes économiques et techniques de l'alimentation (bulletin de Mars 1937) montre qu'en raison des frais proportionnels, le poisson dit « courant » (ce qui est le cas de la sardine) est grevé beaucoup plus lourdement par ces frais que le poisson fin.

De nombreux obstacles s'opposent au développement de la vente de la sardine en vert : Les frais de transport deviennent vite considérables, les frais de main-d'œuvre ont augmenté.

Enfin, il semble bien malheureusement exact que la ménagère de la grande ville, pressée dans la préparation des aliments, n'a pas beaucoup de sympathie pour le poisson frais, tel qu'il se présente pour elle sur le marché : elle veut acheter le poisson avec la tête, ce qui lui permet (d'ailleurs assez théoriquement) de vérifier la fraîcheur, mais paye du transport et de la glace pour des déchets (15 à 30 %, selon M. Sarraz-Bournet). Il faut encore vider et préparer le poisson, ce qui représente un certain nombre de manipulations qui sont peu du goût de l'habitante des villes.

Il n'est pas contestable que, pour l'ensemble des poissons, la vente du poisson en filets préparés à l'avance, comme cela se pratique en Angleterre par exemple, serait de nature à développer la consommation ; mais cela représente dans la généralité des cas une main-d'œuvre considérable et paraît tout à fait inapplicable à des poissons de la taille de la sardine.

En outre, un gros reproche adressé, selon M. Schemitt,

à la sardine fraîche, est l'odeur très désagréable qu'elle dégage dans les petites cuisines, généralement assez mal aérées, au moment de sa cuisson. C'est un inconvénient que le sprat, par exemple, ne connaît pas.

Cependant, il semble bien que la plupart des mareyeurs n'ont pas cherché d'une manière sérieuse à accroître le débouché de ce poisson. Le plus grand nombre se contente de la position acquise, avec la marge honnête de bénéfices qu'elle laisse en moyenne. A l'exception des grandes sociétés de pêche et de répartition du poisson frais (et ces sociétés ne travaillent pas la sardine), il semble bien que le reproche d'inaction que le marin adresse volontiers au mareyeur soit assez justifié ; la vente du poisson frais nécessite, nous l'avons dit, un fonds de roulement assez important qui doit, évidemment, être rémunéré. La plupart des mareyeurs ne semblent guère disposés à en risquer une notable partie dans des tentatives destinées à augmenter la vente, tentative dont l'échec risque de coûter gros.

Et cependant, la solution du problème sardinier réside essentiellement dans l'accroissement du débouché. Il faut, pour arriver à la prospérité, que, dans la profession organisée, la quantité vendue aille sans cesse en s'accroissant. C'est à cette condition seule que notre industrie de la pêche peut être sauvée.

III. — AMÉLIORATIONS POSSIBLES DU MARCHÉ

LES COOPÉRATIVES DE VENTE.

Les marins, devant le manque de dynamisme reproché aux mareyeurs ont cherché à s'équiper pour la vente du poisson frais en organisant, sous le régime du Crédit Maritime Mutuel, des coopératives de vente. Nous avons déjà dit précédemment quelques mots de la tentative faite aux Sables et qui a finalement échoué. Un essai semblable a été fait à Arcachon, essai qui, lui aussi, s'est assez mal terminé.

Ces tentatives ont au moins eu l'avantage d'attirer l'attention des dirigeants sur les écueils qui menacent de pareilles organisations.

M. Daverat, Président du Syndicat des marins-pêcheurs d'Arcachon a publié, sur les conditions nécessaires au fonctionnement de ces coopératives, un excellent rapport à la commission pour l'étude des questions sardinières de Juin 1932. L'essai d'Arcachon n'était alors qu'en projet et ce sont les vues grandioses qui devaient présider à son organisation que nous apporte M. Daverat. Il faut tout d'abord admirer très sincèrement l'acte de foi de ce marin qui, lui aussi, a travaillé sans relâche dans sa sphère pour améliorer le sort de ses camarades.

Voici, d'après le rapport qu'il a fourni, les conditions nécessaires au fonctionnement correct d'une coopérative de vente de la sardine fraîche :

1°) Un ensemble administratif composé d'un directeur compétent (ayant fait ses preuves, intéressé à la gestion et recevant une rémunération correspondant aux qualités qu'on lui demande de posséder) et d'un service comptable bien organisé, donnant presque au jour le jour les éléments statistiques nécessaires à la bonne gestion de la coopérative.

2°) Un service de prospection de la clientèle, assurant celle-ci que sa demande sera toujours servie.

3°) Des organes de vente, composés de poissonneries

modernes, dotées d'installations frigorifiques, automatiques si possible, et de moyens de transports rapides.

M. Daverat avait fait cette très juste remarque qu'en face des mareyeurs organisés pour vendre tous les poissons frais et suivant par conséquent leur clientèle à longueur d'année, il était absolument indispensable de ne pas se cantonner dans la vente saisonnière de la sardine et d'installer une branche « poissons frais » nécessitant la propriété de petits chalutiers modernes apportant avec régularité leur pêche à la coopérative.

Les fonds nécessaires à l'installation auraient été, selon M. Daverat, fournis par le Crédit Maritime Mutuel.

C'était là une idée très grandiose, et qui, réalisant la vente directe au consommateur par le producteur, se défendait parfaitement au point de vue économique. Il s'agissait en somme, dépassant de beaucoup le domaine de la sardine, de réaliser entre les pêcheurs un véritable cartel de vente extrêmement intégré et semblable à certaines grosses sociétés de chalutage françaises ou étrangères (notamment la « Genepesca » italienne), à ceci près que la forme coopérative de production aurait été adoptée.

Le fait est que ces essais ont échoué. En effet, leur réalisation pratique se heurte à de grosses difficultés :

1° Nécessité de frais très élevés au démarrage, ce qui grève ensuite la coopérative de frais généraux considérables.

2° La personnalité économique du pêcheur est-elle suffisante pour une telle organisation qui demande des connaissances extrêmement poussées dans le domaine administratif et financier ? On voit mal notre pêcheur des côtes de Vendée et encore plus de Bretagne comprenant d'emblée la nécessité de tous les rouages de l'entreprise, acceptant de payer les bureaucrates alors qu'il considère que tout est fait dès qu'ayant accosté, il débarque le poisson.

D'une catégorie de pêcheurs à une autre, des rivalités sont à craindre. De quel œil le marin du chalutier verra-t-il celui de la vedette à moteur ?

La coopérative aura-t-elle la chance de trouver l'homme exceptionnel capable de mener à bien une direction aussi

formidable sans voir son autorité battue en brèche par tous ?

3° Enfin ces tentatives heurtent violemment les intérêts de la corporation des mareyeurs. Toucher à la branche « chalutage » c'est se mettre à dos les puissantes sociétés de pêche, dont l'influence sur les pouvoirs publics est autrement considérable que celle des pêcheurs côtiers.

4° Certains conserveurs même craignent que le développement de la vente en vert ne nuise au débouché de la conserve.

En bref, nous croyons que la coopérative telle que la voit M. Daverat dépasse de beaucoup trop les capacités de coopération des pêcheurs pour être viable.

L'idéal est évidemment de travailler avec les mareyeurs — eux aussi membres des professions maritimes, eux aussi intéressés à la prospérité de la branche poisson — et non contre eux. Il faudrait, en somme, obliger le mareyeur à vendre davantage sans accroître proportionnellement son bénéfice, lui démontrer qu'il a intérêt à vendre de la sardine fraîche, que celle-ci « paye ».

Nous croyons qu'une coopérative, semblable à celle qui a fonctionné un certain temps aux Sables, limitée strictement à la sardine est viable sous les quatre conditions suivantes :

1) S'appuyer sur un Syndicat où les dirigeants soient indiscutés et suffisamment stables pour ne pas avoir l'inquiétude du lendemain.

2) Etre dirigée par des hommes ayant les connaissances économiques, administratives, fiscales, financières suffisantes et considérant leur travail non pas comme un métier (car s'il faut payer à sa valeur l'homme capable de diriger une entreprise, sa rémunération grèvera d'une manière prohibitive la quantité vendue qui sera, somme toute relativement faible), mais comme un apostolat.

3) Etre soutenue au départ et pendant quelques années soit par l'Etat (ce qui n'est pas souhaitable à notre sens) soit par un groupe de membres des professions maritimes décidés à tirer du marasme tous ceux qui vivent de la pêche à la sardine. Certains jeunes conserveurs paraissent présenter un état d'esprit favorable à une telle conception.

4) Se considérer comme une entreprise pionnier, destinée à ouvrir la voie. Il faut conquérir des marchés, il faut montrer aux mareyeurs qu'il y a de l'argent à gagner en vendant de la sardine. Lorsqu'ils s'en seront aperçu, il est bien certain que les mareyeurs ne bouderont plus, trop heureux de bénéficier des efforts et des risques pris par d'autres qu'eux-mêmes.

ROLE DE LA PUBLICITÉ.

Publicité dans la presse régionale, organisation de frieries roulantes, recherche des moyens susceptibles d'intéresser le citadin de l'intérieur à la sardine, il y a là un énorme travail à faire, mais nous croyons qu'il serait fructueux. Il serait évidemment souhaitable que les mareyeurs veuillent bien le prendre en mains. C'est malheureusement fort douteux dans l'état actuel de leurs idées. Devant leur carence, et en l'absence d'une organisation actuelle de la Profession, il semble bien que ce travail pourrait être entrepris par les Syndicats de pêcheurs et, mieux, par leur Fédération. Il est très difficile de voir a priori ce que pourra devenir le marché français de la sardine en vert. Une certitude cependant est à la base : il est loin — ridiculement loin — de la saturation.

LA SARDINE FRAICHE ET LE FROID.

Nous avons vu précédemment l'intérêt que présenterait pour l'industrie de la conserve l'emploi d'un système pratique de conservation provisoire de la sardine par le froid.

Quelque important que soit ce réel intérêt, nous le retrouvons décuplé dans la question de la vente du poisson frais. L'un des gros obstacles à la diffusion de la sardine fraîche à travers toute la France (et peut-être même en Europe) est la grande rapidité avec laquelle ce poisson devient impropre à la consommation au contact des germes microbiens.

Il était donc fatal que ce problème passionne les chercheurs et suscite des inventions destinées à préserver le poisson de la décomposition en le préservant par le froid.

Nous emprunterons à M. Robert Prigent, Docteur-Vété-

rinaire, (Production et Conservation de la sardine, Paris 1933) la description des principaux systèmes connus à ce jour.

A) Réfrigération de la sardine.

a) Par la glace d'eau. — C'est le procédé le plus ancien ; celui qu'emploient encore les mareyeurs pour les expéditions en paniers ou en caissettes. Elle a cependant le gros inconvénient de détrempier le poisson, de le blesser, d'amollir les tissus et aussi, en réalisant un milieu saturé d'humidité dès qu'une quantité suffisante de glace est fondue, de favoriser le développement des germes microbiens. Aussi la préservation est-elle de courte durée. On a remédié à ces inconvénients en mélangeant la glace pilée à du sel marin (ce qui abaisse le point de congélation) et en protégeant chaque poisson par une enveloppe en papier paraffiné ou sulfuré.

b) Par la glace mixte. Procédé Carbogel. — Ce procédé, tout à fait remarquable au point de vue technique, consiste à maintenir le poisson à basse température par un mélange de glace carbonique et de glace d'eau. Ce procédé est malheureusement assez coûteux.

c) En saumure. Procédé Larsen. — Les poissons vidés et étêtés sont lavés à l'eau de mer, puis immergés une heure dans de l'eau de mer à $+ 2^{\circ}$, puis entreposés en caisses à $- 2^{\circ}$. Selon M. Le Danois, ce procédé (avec immersion dans l'eau de mer refroidie à $- 2^{\circ}$ et même $- 4^{\circ}$ après addition de sel) serait applicable au poisson destiné à l'approvisionnement des usines de conserves et permettrait de le garder pendant 15 à 20 jours avant leur traitement.

B) Congélation de la sardine.

a) Dans l'eau. — A $- 20$ ou 30° : Le poisson congelé est immergé un instant dans l'eau froide jusqu'à ce qu'il se recouvre d'une pellicule de glace protectrice (glagage). Il est alors entreposé dans des chambres frigorifiques. Cette congélation a les inconvénients suivants : pas assez rapide, elle dessèche le poisson et lui donne un aspect ratatiné.

b) *En saumure*. — Il existe un certain nombre de procédés (Ottesen, Aigny, Dahl, de Wallem, Henderson, etc...). Le principe général est de placer le poisson préalablement lavé à l'eau douce ou à l'eau de mer dans une saumure dont la température varie, selon les procédés de — 12° à — 20°. Les sardines ainsi congelées sont conservées à une température d'environ — 7° dans des chambres où l'on cherche à maintenir une atmosphère humide.

L'entreposage pourrait durer deux ou trois mois.

Tous ces procédés sont très séduisants du point de vue technique. Nous avons l'absolue conviction qu'ils ne gâtent en rien la qualité du poisson et qu'une organisation rationnelle des professions Maritimes serait de nature à enrayer la tendance à la spéculation sur le poisson stocké.

Mais tous conduisent, en raison du prix élevé de la frigorie, à des frais absolument inadmissibles et ne semblent pas aptes actuellement à entrer dans le domaine industriel.

C'est ainsi que, selon M. A. Pellerin (La Conserverie française, Octobre 1936), pour congeler à — 15° et conserver à — 10° les quelques 500.000 sardines qu'une usine travaille en 2 ou 3 jours, il faudrait une chambre frigorifique de 125 m³ qui, d'ailleurs, ne servirait que quelques jours par an.

LA SARDINE PRESSÉE.

Dans une note publiée en 1931, M. Bronkhorst attire l'attention sur l'injuste oubli dans lequel est tombée la vieille industrie de nos côtes, la préparation de la sardine pressée.

Elle se fait très simplement en plaçant dans des cuves des couches alternées de sardines non vidées et de sel ; après avoir laissé mariner quelques jours, on en remplit des tonnelets dont le couvercle est enfoncé au moyen d'une presse à vis, ou, plus simplement, d'un levier chargé d'une grosse pierre. La conservation du poisson ainsi préparé atteindrait environ six mois.

On peut se demander s'il ne serait pas extrêmement intéressant de relancer cette industrie qui résoud, à peu

de frais, le problème de la conservation de la sardine a l'état frais.

Il serait éminemment souhaitable que l'étude de cette question soit reprise et menée à bonne fin ? Un fait assez récent peut rendre optimiste sur les possibilités de vente de ce produit : Certains dundees douarnenistes s'en vont, en fin de campagne, jusque sur les côtes du Maroc, pour y pêcher la sardine de dérive, qu'ils salent et ramènent vers Novembre à Douarnenez. Or, il s'est trouvé, en 1934, que, pour diverses raisons, cinq millions de sardines salées n'avaient pas trouvé d'acheteurs ; *l'Ouest-Eclair*, journal qui défend avec beaucoup de diligence les intérêts des marins, fit une large publicité à ce fait. On offrit d'envoyer à tous ceux qui le demanderaient, de la sardine salée à un prix d'ailleurs rémunérateur (150 francs le mille rendu, soit environ frs. 360 les cent kilos) permettant aux pêcheurs de boucler leur campagne. En quelques jours, sur les demandes venues de tous les coins de la France, les cinq millions de sardines étaient expédiées.

SIXIÈME PARTIE

Le Problème Sardinier

I. — LES INTÉRESSÉS

MÉCANISME DES ÉCHANGES

LA CRISE ACTUELLE

LES INTÉRESSÉS

La prospérité de la pêche à la sardine intéresse les catégories sociales suivantes :

a) *Les Pêcheurs.* — On peut évaluer à trente mille environ les marins sardiniens des côtes françaises de l'Atlantique ; c'est donc presque autant de familles nombreuses qui vivent de cette pêche. Il n'est certainement pas exagéré de fixer à plus de cent mille le nombre d'individus dont la sardine constitue à peu près l'unique ressource.

A ces pêcheurs, il faut ajouter ceux que nous appellerons leurs « ayant-cause » dans le domaine de la pêche, c'est-à-dire ceux qui sont directement intéressés à la prospérité du marin : professions annexes (voiliers, cordiers, charpentiers en navires, mécaniciens marins, fabricants de filets etc...) et commerçants locaux.

b) *Les travailleurs de l'industrie de la conserve et ceux de la Marée.* — Plus de onze mille personnes sont employées dans la conserve du poisson, c'est-à-dire vivent de la pêche du thon et surtout à la sardine.

Il faut, là aussi, joindre à ces individus tous ceux qui sont leurs ayant-cause économiques : fabriques de boîtes de conserve, huileries, fabriques de sel, d'emballages, etc., et, là encore, commerçants locaux.

c) *L'Etat.* — Qui perçoit des impôts directement fonction de la prospérité des assujettis, qui perçoit des droits de douane sur les produits étrangers (rogues, fer blanc, huile, etc.) nécessaires à la pêche, qui perçoit le prix du transport des denrées. L'Etat, enfin, qui décaisse des devises dans le cas, actuellement réalisé, où le total des exportations de sardines en conserve est insuffisant pour couvrir l'achat des matières premières nécessaires à la pêche et aux industries annexes. Voyons quels sont les éléments

du rêve que caressent les membres de chacune de ces catégories.

Pour le Marin. — Son désir est de gagner de l'argent. C'est donc de rapporter de sa pêche une somme la plus importante possible, soit qu'il ait vendu un petit nombre d'unités à un prix très élevé, soit qu'il ait vendu un grand nombre de poissons à un prix unitaire bas (car, ainsi que nous le verrons plus loin, la combinaison, vendre un grand nombre de poissons à un prix élevé est économiquement irréalisable). Nous aurons d'ailleurs l'occasion de nous apercevoir qu'en réalité la deuxième solution est plus avantageuse pour le marin. D'autre part, celui-ci sera d'autant plus heureux qu'il aura moins à décaisser sur la somme touchée, c'est-à-dire que ses frais de pêche seront moins élevés.

Pour le Conserveur. — Son désir, c'est encore de gagner de l'argent. Mais le conserveur figure comme vendeur sur un marché très élastique ou, si l'on préfère, dont l'angle au sommet de la pyramide de Pareto est très obtus. Par conséquent, le conserveur a tout intérêt à vendre beaucoup, en se contentant, bien entendu, d'un prix de vente unitaire peu élevé. Son bénéfice sera d'ailleurs d'autant plus fort qu'il pourra consentir un prix de vente plus faible (sous réserve naturellement qu'il dépasse tout de même son prix de revient), donc que son prix de revient sera moins élevé : Poisson de prix unitaire bas, campagne régulière et abondante permettant la répartition des frais généraux sur une importante quantité vendue, bonne organisation technique de la fabrication évitant les frais inutiles.

Pour le Mareyeur. — Le problème se présente à peu près exactement de la même façon que pour le conserveur. Marché également élastique, donc intérêt à vendre beaucoup d'unités à un prix aussi bas que possible. Notons cependant que, contrairement au pêcheur et à l'usinier qui vivent presque exclusivement de la sardine, le mareyeur travaille en général plusieurs branches de poisson. Son bénéfice ne résulte, que pour une assez faible part, de la branche « sardine ». Sans doute est-il intéressé à sa prospé-

rité, mais certainement pas au même degré que le marin ou le conserveur. Aussi y a-t-il peu de chances pour qu'il prenne la tête d'un mouvement destiné à régénérer le marché. Il suivra certainement, mais n'ouvrira probablement pas la voie.

Pour l'Etat. — Il est évident que son intérêt coïncide exactement avec celui des intéressés directs à l'activité de la pêche puisque, en somme, il vit sur leur dos. Seulement, là encore, ne comptons pas trop sur son initiative pour prendre les mesures qui s'imposent. Essayons de le pousser dans le bon sens ou d'éviter tout au moins qu'il agisse dans le mauvais. Le résultat sera déjà acceptable. Au reste, il est parfaitement logique que l'individu se déshabitue de compter sur l'Etat-Providence. C'est par les professions maritimes que l'activité maritime doit être sauvée.

MÉCANISME DES ECHANGES

La totalité du poisson vendu par le marin est destinée à l'usine ou à la marée. On peut donc dire que le débouché de la pêche est directement lié à celui de l'industrie de la conserve et à celui de la marée. Mieux, on peut dire, qu'à un coefficient constant près (ce coefficient correspondant aux apports de valeurs faits pendant la transformation du produit), le débouché de la pêche, c'est-à-dire la quantité de poissons vendus par le marin est la somme du débouché de la conserve et de celui de la marée.

Or, ces deux débouchés sont des fonctions rapidement décroissantes (élasticité du marché) du prix de vente pratiqué, c'est-à-dire aussi du prix de revient du produit, prix de revient dans lequel le poisson intervient d'une manière prépondérante.

On peut donc dire que le débouché de la pêche est une fonction rapidement décroissante du prix auquel le marin vend son poisson sur le port de débarquement.

Le marché de la conserve, de même que celui de la marée, donne lieu à une demande très élastique ; il en résulte que l'ensemble des acheteurs de sardines à l'huile,

de sardines pressées ou de sardines fraîches versent à la branche « Sardines » une somme d'autant plus élevée que le prix de vente est plus bas.

En effet, l'accroissement de la quantité vendue est plus rapide que la diminution du prix unitaire, parce que des couches sociales de plus en plus vastes sont successivement touchées au fur et à mesure que le prix s'abaisse. Il n'y a peut-être pas dix personnes dans toute la France disposées à payer la sardine fraîche sur la base de dix francs pièce. Mais à un franc pièce, la sardine commencera à figurer sur la table de la grosse bourgeoisie, et il a bien plus de cent personnes qui en consommeront. Si elle tombe à 50 centimes, elle va intéresser le petit employé et l'ouvrier qualifié ; c'est, par exemple, dix mille personnes qui seront susceptibles d'en acheter, et si son prix d'achat s'abaisse à vingt-cinq centimes c'est peut-être un million d'unités qui seront vendues.

Prenons, en particulier pour fixer les idées, le cas de la sardine de conserve, celle de la vente à la marée étant absolument identique.

La somme S que l'ensemble des consommateurs — ce que nous appellerons désormais pour simplifier « le » consommateur — verse à l'ensemble des conserveurs — que nous appellerons « le » conserveur — va servir à acquitter un certain nombre de dettes :

a) Une partie va payer les frais généraux, les frais quasi fixes qui ne sont pas proportionnels à la quantité fabriquée du conserveur.

b) Une deuxième partie va payer le bénéfice du conserveur.

c) Une troisième partie enfin va payer les frais proportionnels de fabrication, c'est-à-dire la main-d'œuvre, les boîtes, l'huile, le transport et surtout le poisson qui intervient pour 45 à 50 % dans le prix de vente de la conserve.

Si « S » augmente (c'est-à-dire, nous l'avons vu, si le conserveur peut consentir un prix plus bas) la valeur absolue des frais généraux reste sensiblement constante, donc le pourcentage de « S » qui sert à les payer va diminuer :

il reste donc une somme plus importante (valeur absolue de « S » et pourcentage de « S » à distribuer augmentant tous deux) à répartir entre le conserveur et le marin : celui-ci a donc, en définitive, intérêt à ce que la quantité vendue soit élevée : or celle-ci dépend pour une très large part du prix de vente qu'il aura fixé pour sa pêche.

Ce fait se précise encore si nous cherchons comment se répartit la somme « c » remise au pêcheur. Cette somme lui sert partiellement à payer ses frais de pêche, le reste constituant son bénéfice. Là encore, les frais de pêche croissent sans doute avec la quantité pêchée, mais généralement moins vite que proportionnellement.

Au total, le pourcentage touché par le marin sur la somme globale payée par le consommateur est d'autant plus élevée que le prix de vente unitaire au port de débarquement a été fixé plus bas. D'autre part, cette somme elle-même est d'autant plus élevée que le prix de vente unitaire a été plus faible (sous la réserve qui va de soi que ce prix couvre tout de même les frais de pêche).

On voit donc tout l'intérêt que le pêcheur doit avoir en pêchant beaucoup de poisson, vendu avec un faible bénéfice unitaire. Ceci, répétons-le, résulte simplement du fait que la diminution légère du prix unitaire se trouve compensée, et au delà, par l'accroissement d'unités vendues qui en résulte. Indiquons, tout de suite (pour ne pas tomber dans l'absurde, auquel conduisent souvent les raisonnements trop théoriques), que celui-ci ne saurait s'étendre à l'infini, le marché lui-même ne pouvant être infini. Mais la production française actuelle est tellement infime que nous sommes extrêmement loin de la saturation du marché. On peut, croyons-nous, décupler l'importance du marché simplement français sans tomber dans le risque de voir le raisonnement s'inverser, l'accroissement de vente devenant insignifiant pour un abaissement donné du prix de vente. Même si l'on arrivait là, il resterait encore la possibilité de produire pour les marchés étrangers.

Voici, d'ailleurs, d'après M. André Merlant, quelques chiffres qui corroborent entièrement ce point de vue :

En 1898, année où la pêche atteint 50.900.000 kgs, le

prix du mille s'établit à Frs. 3,88 ; la vente de la sardine atteint 7.900.000 francs et le salaire des ouvriers et ouvrières employés dans la conserve et les industries annexes atteint 9.100.000 francs, soit un total de 17 millions de francs.

En 1903, pêche de 9.500.000 kgs. Le prix moyen du mille est de Frs 17,04. Les pêcheurs touchent 6.400.000 francs, les ouvriers et ouvrières 1.700.000 francs, soit une somme à répartir de 8.100.000 francs seulement. Malgré un prix de poisson cinq fois supérieur, la somme à partager a été inférieure à la moitié de la somme distribuée en 1898.

LA CRISE ACTUELLE.

Comment se fait-il donc, qu'avec un produit offrant de si merveilleuses possibilités de vente, tous les intéressés ne connaissent pas la plus éblouissante prospérité ?

C'est que le problème est, en réalité, plus complexe que nous l'avons schématisé, parce qu'à l'entité « conserveur » et surtout « pêcheur », il faut substituer toute une masse d'individus pour chacun desquels la somme restant après déduction des frais de pêche doit représenter au moins le minimum vital.

Or, d'une part, le nombre des pêcheurs est considérable. D'autre part, les frais de pêche dus à la mise en service d'unités de plus en plus puissantes, et par conséquent de plus en plus coûteuses, vont en augmentant sans cesse. Il en résulte que le pêcheur est obligé de vendre chaque poisson à un prix plus élevé, ce qui entraîne ipso facto le resserrement du débouché, tant pour la pêche proprement dite que pour les industries de transformation et de répartition.

Selon la formule du Président Hoover, qui a eu aux Etats-Unis un grand succès (d'enthousiasme d'abord, puis, hélas, de ridicule) « la prospérité est au coin de la rue ». Encore faut-il y aller. Ce n'est, en somme, qu'une question de démarrage, une économie à « dégeler ». L'accroissement du débouché fera boule de neige dès qu'il sera

amorcé ; mais comme le dit la sagesse populaire : « C'est le premier pas qui coûte ».

Chaque catégorie d'intéressés voudrait bien voir le sacrifice fait par l'autre catégorie, et c'est là une des bases de l'incompréhension entre conserveurs et marins.

Le marin dit : « Souvent, je suis obligé de rejeter du poisson à la mer, c'est donc que la capacité d'absorption des usines est trop faible, c'est à elles qu'incombe la responsabilité de notre marasme ». Mais le pêcheur oublie que ces journées de gros apports sont peu nombreuses dans une campagne et que demander aux usiniers d'installer une puissance de production permettant cette absorption c'est condamner le transformateur à un très mauvais coefficient d'utilisation de son usine, donc à des frais généraux élevés, donc en définitive empêcher l'extension du débouché.

Le conserveur engage le marin à pêcher beaucoup, à abandonner toute limitation de la pêche, aussi bien en ce qui concerne les annexes que les engins à grande puissance de capture. Mais il oublie de garantir, non pas l'absorption totale de la pêche quelle qu'elle soit (car cela est un mythe) mais l'absorption d'une quantité minimum chaque jour. A défaut de quoi la baisse du prix du poisson — si elle n'est pas compensée par un accroissement sérieux de la quantité vendue — acculera le pêcheur à la misère et entraînera de graves crises sociales.

Bien entendu, d'ailleurs, les deux catégories « pêcheur » et « conserveur » s'unissent dans leur plainte contre le mareyeur, accusé de se désintéresser complètement de la prospérité des industries liées à la pêche de la sardine.

II. — L'ORGANISATION

Comment sortir de cette impasse ? Avant tout, il est indispensable d'organiser dans le détail et la profession et la branche d'activité économique.

Il est facile de le comprendre. Supposons que par un prodige quelconque (que tous, plus ou moins consciemment, semblent attendre de l'Etat : on demande la suppression totale des importations, l'aide financière aux usines, la consommation massive de poisson frais et de conserves par les troupes, etc...), la pêche à la sardine, par un débouché accru, redevienne prospère. Pendant une ou, au maximum, deux campagnes, tout ira bien. Et puis les capitalistes, d'une part, les marins des autres branches de la pêche, de l'autre, s'apercevront de cette prospérité et tâcheront d'y participer. La pêche à la sardine apparaîtra comme une vedette à peu près stable au milieu de nombreux canots peu sûrs. Tout le monde veut embarquer sur la vedette, si bien qu'au bout de l'histoire, c'est la vedette surchargée qui coule la première.

Par suite d'une inertie psychologique bien connue, le point d'équilibre correspondant à une relative prospérité sera dépassé.

Le débouché aura crû, sans doute, mais avec moins d'amplitude que le nombre des individus entre lesquels le bénéfice est à répartir. Chacun voudra gagner le minimum vital, pratiquera de hauts prix de vente, et l'on retombera dans la situation antérieure encore aggravée.

S'ORGANISER DANS LA PROFESSION.

Au reste, tous ceux qui vivent de la pêche, directement ou non, ont le plus grand intérêt à s'organiser.

Le marin trouve dans ses organisations syndicales les avantages suivants : Diminution des frais de pêche par l'institution des coopératives maritimes achetant à bon compte tout le matériel (cordages, voiles, filets, etc...), tout le combustible et tous les appâts nécessaires. Suppression

de la sous-concurrence que tendent à se faire les pêcheurs dans les ports où ils sont encore inorganisés. Meilleure répartition entre les intéressés de la somme globale à répartir, par l'institution des tours de roulement de pêche. Institution des caisses de garantie qui sont, nous l'avons vu, de véritables caisses d'assurances mutuelles contre la gâche du marché. Défense des intérêts professionnels par des gens compétents.

L'usiner est tout aussi intéressé à la prospérité des syndicats de marins (de ceux, tout au moins, qui ont pour unique but l'action professionnelle). Au lieu d'avoir à discuter avec une foule de marins avec lesquels il est très difficile de s'entendre individuellement, il se trouve en face de dirigeants beaucoup mieux placés pour connaître et défendre les intérêts de tous. En outre, l'organisation des pêcheurs permet une plus grande régularité des apports en supprimant le risque de voir les marins, découragés, faire suivre une journée de surabondance par une journée de disette.

Les avantages pour l'usiner des Syndicats de conservateurs sont également multiples : Contacts fréquents entre les adhérents, ce qui crée une unité de doctrine. Défense des intérêts professionnels dans tous les domaines (l'Union des Syndicats renseigne constamment ses adhérents sur les questions économiques, financières, fiscales, etc..., dans une documentation que chaque usiner serait dans l'impossibilité pratique de constituer lui-même). Création d'organismes techniques, tels le CODECOP, l'Ecole de la Conserve, etc..., permettant des recherches de tout premier intérêt pour l'industrie des conserves.

Ce sont des raisons tout à fait identiques qui doivent pousser le mareyeur à se grouper dans des organisations professionnelles.

S'ORGANISER ENTRE PROFESSIONS

a) L'ensemble de tous les intéressés à la pêche à la sardine représente une masse importante et une puissance considérable, à la condition sine qua non de bien donner l'impression d'un bloc sans fissures.

Dans l'intérêt même de tous, il ne faut plus que l'on revoie, par exemple, les pêcheurs de Penmarc'h faire pétition pour obtenir l'autorisation d'employer les filets tournants, pendant que leurs collègues de Douarnenez accumulaient interventions sur interventions pour les faire disparaître.

Les membres des professions maritimes connaissent évidemment mieux que les Pouvoirs publics les questions intéressant cette branche d'activité. De quel poids serait l'action d'un petit groupe de dirigeants se présentant au Ministère de la Marine Marchande et déclarant, sans que leur annonce, puisse faire l'objet du moindre doute : « Tous ceux qui vivent de la pêche à la sardine nous ont mandatés pour vous demander que... ».

b) Avant de parler au nom du bloc, il faut se mettre d'accord sur les revendications à formuler, il faut surtout s'assurer que le problème ne peut pas être résolu entre professionnels sans recourir à l'action de l'Etat qui finit toujours par faire payer très cher ses interventions.

Et où serait-il plus facile de confronter les points de vue divergents, sinon dans des assemblées régulières, où, de chaque côté, des dirigeants en nombre restreint, dotés des connaissances économiques nécessaires, capables de s'abstraire des petits conflits de clocher pour ne voir que le bien commun de la branche d'activité, peuvent examiner les questions en litige ?

c) Enfin, et ce n'est pas le point le moins délicat, il y aura à présenter aux Pouvoirs publics un plan de mesures à prendre pour assurer le retour à la prospérité de la pêche, et ensuite pour la maintenir : seul l'ensemble des intéressés est susceptible d'élaborer un tel plan.

LE MOUVEMENT CORPORATIF ACTUEL.

Au vrai, ces idées ont pénétré dans tous les milieux et il y a, presque partout, un fort courant favorable au syndicalisme et même à l'organisation interprofessionnelle.

Nous avons vu précédemment ce que sont les Syndicats de marins, de conserveurs, d'usiniers. Regrettons que le

Sud-Finistère semble n'avoir pas encore compris, en ce qui concerne les pêcheurs, tous les avantages à retirer de ces organisations ; il y a là une éducation à faire, mais elle est absolument indispensable. Il faut placer l'organisation à la base même des tentatives d'amélioration du marché, sous peine de bâtir sur le sable.

La théorie du Corporatisme appliquée à la Marine marchande (pêche et commerce) est surtout l'œuvre du Secrétariat Social Maritime de Saint-Malo, qui, sous l'active direction du R. P. J. Lebret, dominicain, ancien lieutenant de vaisseau, a étudié et tenté de résoudre les problèmes sociaux intéressant la marine. La doctrine corporative a été exposée dans un certain nombre d'ouvrages, notamment : « Vers la Réforme Corporative de la Marine Marchande », par Ernest Lamort, 1935 ; « Anticipations Corporatives », par Georges Renard, Jean Cayeux, Marcel Samzun, Jean Pougade, L.-F. Andouard, Ernest Lamort, Paul Colin et Joseph Lebret, et une remarquable brochure réunion d'articles ayant paru dans la Vie Intellectuelle : « Le renouveau Corporatif dans les Professions Maritimes ». Ce dernier ouvrage, particulièrement bien fait, insiste longuement et avec raison sur le particularisme de la profession maritime et sur la chance qu'elle a de posséder déjà des statuts reconnus et encouragés par l'Etat depuis Colbert : l'Inscription Maritime.

Dans le domaine pratique, l'organisation des marins sardiniers est surtout l'œuvre de la Fédération des Marins-Pêcheurs de l'Océan, qui travaille à peu près dans le même sens corporatif que le S. S. M., mais sans aucun caractère confessionnel.

Dans le domaine des conserveurs, le syndicalisme est adopté par presque tous : l'Union des Syndicats contrôle plus de 90 % de la production : à l'origine lointaine du mouvement syndicaliste, il faut mettre en vedette le nom d'un grand conserveur : M. Louis Amieux.

Dans le domaine interprofessionnel, il s'est constitué, comme nous l'avons dit, un certain nombre de Comités selon les branches de pêche. Dans l'ordre chronologique, ce sont le Comité du Hareng (2-11-1935), celui des Grandes

Pêches (14-1-35), celui de l'Iode (3-7-36), celui des Crustacés (11-1-37), celui du Maquereau (12-2-37), celui du Thon et, tout récemment, celui de la Sardine.

Notons d'ailleurs que, malgré leur individualisme connu, les Anglais nous ont précédés dans cette voie. Le Comité du Hareng, en Angleterre, qui a des pouvoirs plus étendus que celui de France, a existé trois mois avant ce dernier.

La plupart d'entre eux fonctionnent d'une manière remarquable et ont réalisé de gros progrès dans l'organisation de la branche à laquelle ils appartiennent.

Le Comité de la Sardine n'a pas justifié les espoirs que l'on pouvait mettre en lui.

COMITÉ DE LA SARDINE.

Le Comité de la Sardine est le dernier né de la série : Créé le 29 Avril 1938, et institué entre marins-pêcheurs, fabricants de conserves et mareyeurs, il se propose de proportionner les apports de sardines aux besoins de la consommation nationale et aux possibilités de l'exportation ; si nous consultons ses statuts, nous voyons que :

A la base du Comité sont constituées, dans la plupart des ports sardiniens, des commissions locales, composées en nombre égal de délégués pêcheurs, conserveurs et usiniers, et chargées de « prendre toutes mesures pratiques susceptibles d'organiser les conditions locales de la pêche dans le port ».

Le chef du quartier maritime ou son représentant assiste aux réunions de cette commission avec voix consultative.

Au-dessus de ces commissions locales existent des commissions régionales au nombre de six (Quimper, Lorient, Saint-Nazaire, Les Sables, Arcachon, Saint-Jean-de-Luz), dont la raison d'être est de prendre « selon les directives du Comité et en accord avec lui, toutes les fois que les questions n'auront pas pu être résolues par les commissions locales, toutes mesures pratiques susceptibles d'organiser et d'améliorer l'industrie de la pêche dans leur circonscription, notamment celles se rapportant aux quantités à livrer par les pêcheurs, aux modalités de réparti-

tion et à la durée de validité de ces engagements réciproques renouvelables ainsi qu'à la qualité du poisson ».

Enfin, au sommet de l'édifice existe le Comité de la Sardine, composé de membres professionnels (chaque région est représentée par des membres nommés par la Commission régionale correspondante) et de représentants de l'Administration de la Marine Marchande (Directeurs des Pêches maritimes, et Administrateurs chefs des quartiers de l'Inscription Maritime intéressés). Le siège du Comité est à Nantes. Il est chargé « de prendre toute mesure générale destinée à améliorer et à organiser l'industrie de la pêche à la sardine ».

« Il peut notamment :

— Coordonner les décisions prises par chacune des commissions régionales.

— Homologuer et faire respecter les modes de vente et d'achat du poisson dans les différentes régions.

— Etudier, coordonner et approuver toutes les propositions qui pourront lui être soumises quant au prix (ou au marché de la sardine) par les commissions générales.

— Prendre l'initiative, près les Pouvoirs Publics, de toute mesure de réglementation administrative de nature à améliorer ou à réformer la production, la transformation et répartition des produits de la mer, et rendre cette réglementation applicable à tous les usagers de la pêche.

— Le Comité peut être complété par tels organismes de répartition ou de contrôle qu'il lui appartient de créer ou d'agréer.

— Le Comité dispose d'un bureau chargé notamment d'arbitrer, par délégation du Comité, les différends survenus entre pêcheurs, conserveurs ou mareyeurs, et qui n'auraient pu être réglés devant les commissions régionales. »

Approuvé par le Ministre de la Marine Marchande, le 19 Mai 1938, cet édifice apparaît comme tout à fait imposant.

Nous aurons la cruauté de mettre en regard son activité : Une unique réunion s'est tenue le 25 Mai 1938, et a émis les vœux que :

a) La réduction du contingent marocain d'importation de conserves de sardines reçoive une stricte application.

b) Que les sardines marocaines ne puissent porter la mention « Fabrication française ».

c) Que l'Intendance constitue un stock de sécurité composé de conserves françaises.

d) Que des crédits bancaires soient mis à la disposition des usiniers.

e) Que le nombre de bateaux de pêche soit limité.

Depuis (nous écrivons en Janvier 1939) rien ne s'est passé : il y a dans les œuvres du bonhomme La Fontaine, certaine fable d'une montagne qui avait accouché d'une souris.

Le Comité de la Sardine apparaît comme mort-né. Une des principales raisons paraît en être que le mythe de la représentation de la profession par l'organisation supposée la plus représentative a conduit à admettre dans ce Comité des personnes dont le moins que l'on puisse dire est que le principe nécessaire de la collaboration entre professions, trouvait en eux des adversaires acharnés.

C'est un défaut qui n'est pas irrémédiable. Convaincu de la nécessité d'une organisation interprofessionnelle des intéressés au problème sardinier, organisation dont les décisions devraient avoir force de loi, ou tout au moins, sans l'avis de laquelle aucune loi intéressant la profession ne pourrait être votée, ayant vu d'autre part les brillants résultats obtenus par des comités analogues (hareng et thon en particulier) nous sommes heureux d'applaudir à la naissance d'une tentative d'organisation du marché sardinier. Il est vain de se dissimuler que de nombreuses difficultés attendent et ont déjà freiné son activité. Il semble pourtant que de grands espoirs puissent être fondés sur elle, espoirs réalisables le jour où les organisations réellement qualifiées y seront seules représentées.

DÉCRET-LOI SUR L'ORGANISATION DES PÊCHES MARITIMES.

Le principal défaut des Comités existants, résidait dans le fait que leurs décisions étaient dépourvues de sanctions

légales, leur faiblesse dans le grave danger que leur faisait courir les dissidents.

Un décret-loi particulièrement heureux a été pris le 25 Mai 1938.

Etant donné son importance, nous en donnerons presque entièrement le texte.

Dans le rapport préliminaire, le Ministère de la Marine Marchande expose que, selon la commission créée par décret du 25 Août 1937 et chargée de l'enquête sur la production, il y a lieu

a) De doter les comités existants d'un statut juridique.

b) De favoriser la création de nouveaux comités.

c) De constituer un comité central de la pêche veillant à la coordination des mesures à prendre pour améliorer les marchés du poisson.

Le décret-loi proprement dit comporte onze articles dont voici les principaux :

Art. 1^{er}. — Les entreprises industrielles ou artisanales armant pour l'une quelconque des différentes pêches *peuvent* constituer des comités professionnels ou interprofessionnels sous le régime de la loi du 1^{er} Juin 1901, ayant qualité pour prendre, dans le domaine économique, toutes dispositions ayant pour but d'améliorer les conditions de production et de vente des produits de la mer.

Ces comités peuvent constituer des commissions régionales.

Art. 2. — Les comités sont constitués, sur demande d'au moins les trois quarts des armateurs et pêcheurs (comités professionnels) représentant les 2/3 au moins du tonnage affecté à cette branche de la pêche.

Les comités interprofessionnels nécessitent en outre pour leur formation les 3/4 des entreprises industrielles et commerciales représentant au moins les 2/3 des affaires réalisées dans cette branche de pêche.

Art. 3. — Les Comités professionnels se composent en outre des représentants des entreprises intéressées.

Les Directeurs et Administrateurs de l'Inscription Maritime, ainsi que les fonctionnaires de l'administration centrale de la Marine Marchande désignés par le Ministre

peuvent assister aux réunions de ces comités et y ont voix consultative.

Art. 4. — Les pouvoirs des comités sont les suivants :

a) Fixer les dates d'ouverture et de fermeture des campagnes de pêche, dans la limite des dates qui résultent des règlements en vigueur.

b) Déterminer le nombre de navires admis à pratiquer les différentes pêches et réglementer leurs sorties en mer.

c) Conclure des ententes en vue de la fourniture des produits nécessaires à l'avitaillement des navires, ainsi que des accords sur les prix et conditions de livraison des produits de la mer.

d) Fixer et garantir le minimum de qualité des produits.

e) Instituer des cotisations professionnelles pour couvrir leurs dépenses et constituer des caisses de compensation, ainsi qu'un fonds de propagande en vue de développer la consommation des produits de la mer.

f) Proposer aux Pouvoirs Publics toutes mesures excédant leur compétence.

Art. 5. — Pour être valables, les décisions des comités doivent être prises à la majorité des 2/3 de chacune des professions intéressées.

Les décisions ainsi prises sont alors obligatoires pour toutes les entreprises dont la profession est représentée aux comités, qu'elles soient, ou non, adhérentes aux dits comités. Toutefois, le Ministre de la Marine Marchande peut suspendre l'effet ou la mise en application de ces décisions et les soumettre à un conseil d'arbitrage de sept membres nommés par décret.

Art. 6. — Les infractions aux décisions prises par les Comités pourront donner lieu, à une action devant les Tribunaux Civils, à la demande et au profit des Comités intéressés. L'action pourra être exercée également par l'Etat, en réparation du préjudice causé à l'Economie Nationale.

Art. 7. — Les Comités professionnels et interprofessionnels peuvent se grouper, sous le régime de la loi du 1^{er} Juin 1901, pour assurer la défense des intérêts généraux

des professions représentées et la gestion d'un fonds de propagande destiné à développer la consommation des produits de la mer.

Art. 8. — Il est constitué un Comité central des pêches maritimes composé de représentants des Comités de pêche et de représentants des administrations publiques intéressées.

Art. 9. — Le Comité central des pêches maritimes a notamment pour mission

a) de coordonner et d'orienter l'action des divers comités.

b) de poursuivre auprès des pouvoirs publics et des organismes privés, l'étude et la réalisation des mesures intéressant l'ensemble des pêches maritimes.

Art. 10. — Des décrets pris sur la proposition des Ministres de la Marine Marchande et de l'Economie Nationale après avis du Conseil National Economique, fixeront les modalités d'application du présent décret.

Art. 11. — Ce décret sera soumis à la ratification des Chambres dans les conditions prévues à la loi du 13 Avril 1938.

Ce décret est particulièrement intéressant, étant donné les dérogations qu'il apporte au droit commun dans un sens favorable au corporatisme. En raison de sa souplesse et de l'espoir d'organisation qu'il permet, tout en évitant, par les conditions qu'il fixe, la brimade de « la majorité moins un par la majorité plus un » il a été favorablement accueilli par les milieux maritimes (voir notamment l'article de M. Ch. Moreux dans la « Pêche Maritime » de Juin 1938).

Sans doute rien n'est encore réalisé, mais tout est possible. Espérons que toutes les professions intéressées à la prospérité de la pêche à la sardine (et, d'une manière plus générale, à la prospérité de toutes les branches de la pêche) sauront comprendre l'impérieuse nécessité de l'Union et profiter des facilités inespérées qu'apporte le décret du 25 Mai 1938.

QUE POURRA ÊTRE L'ORGANISATION ?

Etant donnée l'importance économique d'une dissidence même très faible en nombre dans le domaine de la vente d'un produit aussi périssable que la sardine, nous croyons que trois conditions sont indispensables au succès de tout plan de réadaptation, quel qu'il soit :

a) Syndicalisme professionnel obligatoire, l'audience de tous les Syndicats auprès des Pouvoirs Publics étant assurée le mythe de l'organisation la plus représentative, fixée au gré des couleurs électorales de la majorité politique, devant être abandonné.

b) Ententes interprofessionnelles dans chaque branche de la pêche rendues obligatoires et sanctionnées par les Pouvoirs Publics.

c) Développement entre les professions maritimes de l'esprit de compréhension réciproque et de solidarité qui doit les unir.

Sans doute accepter le syndicalisme obligatoire, la résolution par la profession des questions intéressant celles-ci, la profession promue au rang de conseiller de l'Etat, en ce qui concerne sa branche d'activité, c'est tourner le dos à la doctrine libérale qui est censée nous régir encore, c'est s'orienter vers le corporatisme.

Le mot ne doit pas faire peur. Comme l'a noté M. Pirou, Professeur à la faculté de Droit de Paris dans ses « Essais sur le Corporatisme » (Sirey 1937), le corporatisme présente également de sérieux dangers dont les moindres ne sont ni le Népotisme ni la Cristallisation de l'Economie Nationale méconnaissant le progrès.

Mais, comme il le marque, on est « pour » ou « contre » le corporatisme selon que l'on est partisan de l'ordre social ou, au contraire, de la liberté de l'individu. Nous croyons que, dans les circonstances actuelles, l'organisation de l'économie est préférable à l'anarchie du marché et que les contraintes qu'auront à subir les initiatives individuelles dans le système corporatif sont une faible rançon des avantages que les intéressés, et en premier lieu, le pays, sont appelés à en retirer.

Nous pensons, en outre, que les dangers présentés par le corporatisme, se trouveront écartés le jour où nous aurons un Etat fort, auquel son indépendance permettra d'être un arbitre impartial et respecté entre le producteur, favorisé par le corporatisme, et le consommateur qui risque d'en être la victime. (Remarquons d'ailleurs que cette distinction entre producteur et consommateur est tout à fait spécieuse : Il n'est aucune famille au monde qui ne soit à la fois l'un et l'autre).

III. — ESSAI DE DÉMARRAGE DU MARCHÉ DE LA SARDINE

Lorsque l'organisation professionnelle sera réalisée, aucun problème ne se trouvera résolu ipso facto.

Nous avons vu que presque tout le problème consiste à dégeler le marché actuel, à permettre l'accroissement du débouché qui doit aller en s'améliorant.

Comment réaliser ce démarrage ?

a) Il est possible, ou plus exactement, il deviendra possible dès qu'il existera une organisation professionnelle et interprofessionnelle cohérente, de faire entendre la voix des producteurs sardiniers par les Pouvoirs Publics : l'Etat est intéressé à la prospérité de l'Economie Nationale. Certaines mesures que lui seul est susceptible de prendre pousseront puissamment à la roue du char embourbé. Il y aurait lieu d'examiner quelles mesures douanières et diplomatiques appropriées, immédiatement applicables, permettraient d'accroître le débouché national et international.

De plus, l'Etat est à même d'obtenir pour les produits étrangers utilisés pour la pêche (rogue, filets, etc...) et la conserve (huile, fers blancs) des conditions plus favorables des pays fabricants.

La diminution des frais de pêche dus aux destructions de filets par les bélugas peut également faire l'objet d'une action favorable de l'Etat.

Mais il y aurait surtout lieu de demander à l'Etat de cesser d'encourager, et même de lui demander de décourager par tous les moyens en son pouvoir, la construction d'unités neuves en surplus de notre flotte sardinière actuelle. Il y aurait bien entendu une compensation à trouver pour les chantiers navals. Il semble que cela soit assez facile, en raison des nécessités de notre défense nationale (passation aux chantiers de commande d'embar-

cations à moteurs et même de vedettes de torpillage, par exemple).

b) Ce serait cependant une grossière erreur que d'espérer tout de l'intervention de l'Etat, d'une part parce que celui-ci prend souvent des attitudes d'ours maniant son pavé et parce que d'autre part il est extrêmement dangereux à notre sens d'habiliter l'Etat à intervenir dans des affaires privées chaque jour plus nombreuses.

Il appartiendra à la profession organisée de développer elle-même son débouché. Il semble que la branche « sardine fraîche » soit susceptible d'un accroissement de ventes plus rapides que la branche « conserve ». N'oublions pas que le Français consomme, en moyenne, 11 kilogrammes de poisson de toute nature par tête et par an, tandis que le Japonais atteint 50 kilogrammes, le Suédois, 37, le Portugais, 32, L'Anglais, 25 kilos. Cette amélioration est possible moyennant une meilleure organisation de la vente (coopérative modèle créée en un point de la côte, montrant la voie et contrôlant les prix) et une publicité importante pour le lancement. D'ailleurs, en 1925, le chiffre de consommation française de poisson par tête et par an était seulement de 5 kilos. Il était 7 en 1932. Il y a donc un certain espoir de ce côté.

c) Pendant quelques temps, il faudra obtenir de tous les producteurs, transformateurs et répartiteurs qu'ils se contentent d'un bénéfice relativement faible pour ne pas freiner l'action par une hausse des prix de revient. On peut dire en somme que, bon gré, mal gré, tous les intéressés à la prospérité de la pêche sont actionnaires de la branche « sardine ». Il y a des moments, dans la vie des Sociétés, où il est sage de faire des réserves en vue de mettre l'entreprise en mesure de distribuer ultérieurement des dividendes plus élevés.

d) La régularité de la pêche est un élément capital du prix de revient. Il est indispensable que l'on dépouille la question des engins de pêche de toutes considérations extérieures à la profession.

Le marin a le devoir d'exiger le droit à la vie de sa

famille. Déclarons franchement que nous approuvons son attitude de se refuser à pêcher sans limitation comme certains l'ont incité, tant qu'il n'a pas la certitude qu'il n'en résultera pas une chute verticale des cours, génératrice de misère.

Mais il faut aussi qu'il se rende bien compte de la très mauvaise position dans laquelle l'irrégularité de la pêche place l'usinier. Il ne faut pas oublier non plus que si la flotte sardinière française, avec son rayon d'action beaucoup plus grand, est mieux armé contre le risque de disette, les années mauvaises ne sont pas forcément du domaine exclusif du passé.

Il est donc nécessaire de dépouiller de toute idéologie la question des possibilités techniques d'accroissement de la pêche. Depuis que l'on bataille sur ce point, tout a été dit sur les filets tournants et l'augmentation du nombre des annexes. Il ne semble pas contestable que permettant une pêche plus importante avec de moindres frais, ces engins et annexes constituent un progrès technique intéressant. Le seul obstacle à leur diffusion, c'est la surproduction qu'entraîne leur emploi dans une économie inorganisée. Il n'en sera plus de même le jour où l'organisation professionnelle et interprofessionnelle sera réalisée.

La limitation du nombre des annexes ainsi que la prohibition de l'emploi des filets tournants pourront alors être supprimés sans inconvénient, puisque le Syndicat des marins-pêcheurs de chaque port, compte tenu de la demande présentée la veille par les usiniers, fixera tous les jours la taxe de chaque bateau, ou mieux, celle de chaque homme ; chacun ayant alors un intérêt direct à pêcher toute sa taxe avec le minimum de frais, il est extrêmement probable que l'emploi du filet tournant se généralisera. Son achat pourrait d'ailleurs être facilité par le Syndicat des marins ou le Comité local, moyennant une part sur les bénéfices réalisés grâce à cet engin.

e) Peu à peu, le débouché augmentant, les usines pourront de leur côté s'organiser pour une production accrue, permettant la diminution des frais généraux.

On sera bientôt sorti de la période de démarrage si

chacun veut bien s'atteler de tout son cœur à l'œuvre commune. Il n'est pas interdit d'espérer revoir de beaux jours pour les pêcheurs et les usiniers. Mais c'est un travail de longue haleine qui s'impose dès maintenant. Il sera résolu plus qu'aux trois quarts quand tous auront compris la nécessité et la bienfaisance de l'organisation professionnelle.

La prospérité de l'économie maritime deviendra ce que les professions maritimes auront mérité.

Bibliographie
et
Sources de Renseignements

BIBLIOGRAPHIE ET SOURCES

STATISTIQUES.

Deux sources principales pour lesquelles nous avons noté la discrimination à faire.

a) *Les Statistiques officielles de la Pêche Maritime*, éditées par l'Imprimerie Nationale.

Les tableaux intéressant plus spécialement la pêche à la sardine sont : le tableau B de la 5^e partie : Production générale de la pêche en bateau, qui se présente comme suit :

Désignation des genres de pêche	Unité de Quantité	Port de :	
		Quantité	Valeur

Dans le cours du tableau, on trouve, par port, la valeur totale de la pêche en mer. En fin de tableau, on trouve par région (ex. : Atlantique) et pour tout l'ensemble de la France, la valeur totale du poisson pêché.

Le tableau de la 6^e partie (Industries annexes) donne, par port, le nombre de sécheries, de fabriques de conserves, d'ateliers de salaison, de fabriques d'engrais, de fabriques de glace, de maisons de vente de cordages, filets, voiles, etc... de chantiers de construction ou de réparation de navires et, pour chaque catégorie, le personnel employé.

Enfin, un graphique donne en quantité et en valeur la pêche à la sardine depuis 1906.

Le défaut principal de ces statistiques est le retard apporté à leur publication ; au 1^{er} Janvier 1939, le fascicule concernant 1937 n'est pas encore paru.

b) *Les Statistiques de la Fédération des Marins-Pêcheurs de l'Océan*.

Tenues seulement depuis 1934, elles donnent jour par jour,

pour chaque port, les quantités de poisson vendues (ventilées entre usine et marée) et les prix pratiqués. Elles sont donc constamment à jour, mais ne sont pas publiées.

Grâce à l'extrême obligeance de M. Nirol, j'ai pu les compiler au siège de la Fédération (Usine Tristan, à Lorient-Keroman).

TECHNIQUE DE LA PÊCHE.

a) *Manuel des Pêches maritimes françaises*, édité par l'Office Scientifique et Technique des Pêches maritimes (3, rue Octave-Gérard, à Paris).

Ce manuel en 4 fascicules, parus de Juin 1935 à Mars 1936, luxueusement édités, qui traite de toutes les pêches pratiquées en France, contient en particulier, dans le fascicule 2, l'étude technique de la pêche à la sardine (J. Le Gall). Des monographies (fasc. 3) sont consacrées aux ports de pêche français. Le fascicule 4 présente les industries annexes de la pêche et renferme un excellent aperçu de la réglementation de l'organisation de la pêche en France (D. Rémy).

b) *La copieuse étude de Louis FAGE* (1920), sur la biologie de la sardine, établie à la suite des missions océanographiques du *Thor*, dont nous avons déjà parlé.

c) *Les travaux de l'Office Scientifique et Technique des Pêches*, qui ont apporté une très importante contribution à l'étude des mœurs de la sardine et aux questions techniques qui intéressent sa pêche et ses industries annexes. Ces travaux sont publiés dans la « Revue des Travaux de l'Office des Pêches », que l'on peut consulter à la bibliothèque de cet Office.

d) L. de SELHAC : *La Pêche à la Sardine* (Gauthier-Villars, sans date, paraît de peu postérieur à 1903). Ce livre, écrit après la crise de 1902, étudie en des chapitres successifs : La technique de la pêche, la situation des pêcheurs sur cas concrets, la fabrication des conserves et la situation des femmes qui y sont employées, la misère bretonne de 1887 à 1902 (il conclut d'ailleurs sévèrement, en accusant les Bretons d'exploitation de la charité publique), et les moyens d'améliorer le sort des pêcheurs (occupations à terre, jardins ouvriers, abri du marin, propagation des connaissances techniques de la pêche par les écoles de pêche, organisation contre la concurrence étrangère, coopération).

e) L. BRONKHORST : *La Pêche à la Sardine en France et en Afrique du Nord*. Rapport remarquable d'un administrateur en chef de l'Inscription Maritime, présenté au XII^e Congrès des Pêches Maritimes (1931). Il contient de nombreux renseignements techniques et économiques sur la pêche à la sardine et ses industries annexes. M. L. Bronkhorst termine par l'étude

du problème sardinier et conclut en souhaitant que soit reprise la fabrication de la sardine pressée.

Nous avons consulté ce rapport, qui n'a pas été publié à notre connaissance, à la bibliothèque de la Fédération des Marins-Pêcheurs de l'Océan.

VENTE AU PORT DE DÉBARQUEMENT.

a) Les rapports de M. Pierre GARNIER (Usines Cassegrain, à Vertou, près Nantes), sur *Les divers Modes de Vente de la Sardine*. Ce rapport a constitué la base de notre chapitre « Vente à prix ferme ».

b) M. Emmanuel GARNIER, président du Syndicat « l'Union Fraternelle » », des Sables, nous a longuement documenté sur les conditions de vente en Vendée, sur le Syndicat et sur le fonctionnement des Coopératives d'achat vendéennes.

La Pêche à la Sardine en Méditerranée et à Saint-Jean-de-Luz. — Nous devons à l'accueil favorable qu'ont bien voulu faire à nos demandes MM. les Administrateurs des quartiers de Toulon, Sète et Saint-Jean-de-Luz, la quasi totalité de notre documentation sur ce point.

SARDINE DE CONSERVE.

a) L'Union des Syndicats Français des Fabricants de Conserve de Sardines et autres Poissons (1, rue A.-Le-Loup, Nantes), a édité une brochure que je dois à l'extrême amabilité de M. ANGOT, son secrétaire général, brochure qui réunit plusieurs rapports sur :

1) *La production des Usines Françaises de Conserve de Poissons en 1937.*

2) *La situation comparée de l'exportation et de l'importation de conserves de sardines.*

3) *L'état actuel de la concurrence faite par l'industrie marocaine sur les marchés intérieurs et étrangers.*

(Mars-Avril 1938.)

b) Presque tous les bulletins d'informations adressés par l'Union à ses adhérents (mensuels) contiennent de précieux renseignements techniques et économiques.

c) La revue *La Conserverie Française* (mensuelle), contient des renseignements intéressants la pêche à la sardine (surtout pour les questions douanières, fiscales et sociales).

d) H. OUIZILLE : *Les conditions économiques actuelles des industries sardinières française et portugaise* (Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, Paris, 1926). Ce livre, docu-

menté aux premières sources, étudie successivement les conditions historiques d'organisation et de développement des industries sardinières française et portugaise, les conditions techniques de pêche et la réglementation de celle-ci, (M. Ouizille, qui appartient au milieu conserveur, est un adversaire acharné de toute limitation, dont il craint le caractère malthusien), les conditions juridiques internes, les conditions commerciales de droit et de fait (Etude des Marchés).

SARDINE EN VERT.

a) La plupart des renseignements dont nous disposons nous ont été fournis par M. ROBIN, mareyeur aux Sables-d'Olonne, et par M. SCHEMITT, président du Syndicat des Mareyeurs du Finistère.

b) Un certain nombre d'articles intéressant directement ou indirectement la vente de la sardine ont été publiés dans le *Bulletin du Centre d'Etudes Economiques et Techniques de l'Alimentation* (39, boulevard de Sébastopol, Paris), articles de MM. SARRAZ - BOURNET, VINCENT, JAILLET, LENOBLE, FOUCHÉ, etc... (Bulletins 4-5-6-10-15-16).

c) R. PRIGENT : *Production et Conservation de la Sardine* (Vigot Frères, Paris, 1933). L'auteur, docteur-vétérinaire, étudie avec beaucoup de détails les questions relatives à la conservation de la sardine par la chaleur, le froid et le sel.

LE PROBLÈME SARDINIER.

a) L. AMIEUX : *Documents concernant la Crise sardinière de 1903 à 1912* (Nantes, 1912). Ce livre a été composé pour porter à la connaissance du public l'état d'esprit des marins (hostiles à toute mesure d'accroissement de la pêche) et des efforts fait par les conserveurs pour le modifier.

On y trouve des renseignements de premier ordre et des documents extrêmement curieux qui ouvrent des perspectives saisissantes sur la mentalité « pêcheurs » à l'époque. M. L. Amieux fait d'ailleurs la distinction entre les marins eux-mêmes et leurs meneurs.

b) Outre le rapport précité de M. L. Bronkhorst, nous avons eu entre les mains une brochure (éditée par l'Union des Syndicats de Nantes), contenant les rapports présentés à la Commission nommée par le Ministre de la Marine Marchande pour l'étude des questions sardinières, Juin 1932, ce sont :

1) *Rapport sur les moyens propres de développer la consommation du poisson frais (c'est surtout une étude des coopératives de vente).*

2° *Rapport sur les possibilités techniques d'absorption des usines françaises de conserve de sardines.*

3° *Rapport sur les possibilités d'écoulement des conserves françaises sur le marché français.*

4° *Rapport sur l'écoulement des conserves françaises sur les marchés étrangers.*

5° *Rapport sur les huiles d'olive et d'arachide.*

6° *Rapport sur l'industrie de la boîte métallique.*

7° *Rapport sur le traitement des déchets de poisson.*

8° *Rapport sur les principaux engins employés par la pêche à la sardine.*

c) Les rapports de MM. les Administrateurs maritimes, qui accompagnaient jusqu'en 1933 l'envoi des éléments de statistiques, sont très précieux pour connaître l'évolution de la pêche et de ses débouchés dans chaque port. Nous avons particulièrement consulté, grâce à l'urbanité de M. MANCERON, administrateur du quartier des Sables, ceux relatifs aux ports de Vendée.

QUESTIONS SOCIALES.

Toutes les publications du Secrétariat Social Maritime (St-Malo, 30, boulevard Châteaubriand), sont à lire et constituent d'ailleurs, à notre connaissance, la seule documentation existante; tous s'intéressent à la fois à la marine de commerce et à celle de pêche et étudiant surtout la région bretonne.

a) *La Bretagne Maritime* (sa structure économique, sa détresse, comment la sauver), 1933. C'est le compte rendu des communications faites au premier Congrès Social Maritime Breton tenu à Quimper, en 1932.

b) *La grande angoisse de nos familles côtières* (enquêtes effectuées sous la direction du R. P. LEBRET, ancien lieutenant de vaisseau, et qui a consacré son activité à l'étude des problèmes sociaux maritimes), 1937.

c) Les ouvrages indiqués dans la rubrique suivante :

QUESTIONS CORPORATIVES.

La question a été étudiée par la Fédération Française des Syndicats Professionnels de Marins (2, rue Le-Turc, Saint-Servan), qui est en étroit contact avec le Secrétariat Social Maritime.

a) *Vers la Réforme Corporative de la Marine Marchande*, Ernest LAMORT (1935). Cet ouvrage, réunion d'articles parus

dans la « Voix du Marin », résume la doctrine corporative des Syndicats professionnels de Marins.

b) *Le renouveau corporatif dans les professions maritimes.* Cette admirable petite étude (L.-J. LEBRET, H. SESMET, L.-F. ANDOUARD), extraite de la « Vie intellectuelle » des 10 Juillet et 10 Septembre 1937, est particulièrement intéressante : la situation du travail dans les professions maritimes y est d'abord étudiée de main de maître, puis vient un chapitre copieux résument d'une façon parfaite les récents essais corporatifs dans les professions maritimes (le Comité de la Sardine n'y figure évidemment pas). Enfin, un dernier chapitre étudie quelle est la situation sociale des gens de mer.

c) *Anticipations corporatives* (Desclée de Brouwer, Paris, 1937). C'est l'exposé dans son cadre économique de la doctrine corporative de l'Ecole Normale Sociale Maritime. Ce livre, fruit de la collaboration de nombreux érudits (G. RENARD, J. CAYEUS, M. SAMZUN, J. POUJADE, L.-F. ANDOUARD, E. LAMORT, P. COLLIN, J. LEBRET), étudie successivement, dans le cadre de la théorie institutionnelle (présentée dans un premier chapitre), les possibilités d'applications à la Marine de pêche.

PÉRIODIQUES.

a) *La Pêche maritime, fluviale, et la pisciculture* (paraissant le 15 de chaque mois) et actuellement dans sa 21^e année, 190, boulevard Haussmann, Paris.

b) *La Voix du Marin*, organe bi-mensuel de la Fédération des Syndicats Professionnels de Marins (2, rue Le-Turc, à Saint-Servan), qui a publié son premier numéro en Juillet 1932. Ecrit pour des marins, il donne les renseignements les plus divers et tient ses lecteurs au courant de toutes les questions administratives, techniques et sociales relatives à la pêche.

c) Les quotidiens régionaux : *Le Phare de Nantes*, *La Dépêche de Brest*, etc..., et surtout *L'Ouest-Eclair* (Rennes), ont publié à de nombreuses reprises des articles très documentés sur les questions sardinières, signés de leurs correspondants locaux.

**

Enfin, nous demandons la permission de rappeler, en terminant, le nom de ceux qui ont bien voulu nous documenter au cours de notre étude, et auxquels nous adressons à nouveau l'expression de notre respectueuse et sincère gratitude.

MM. MANCERON, administrateur du quartier des Sables ;
RAIMONDI, de l'Inscription Maritime des Sables.

MM. GARIEPUY D'AUBARÈDE, administrateur en chef du quar-

tier de Toulon ; BESSET, administrateur principal du quartier de Sète, et BIGUET, administrateur du quartier de Bayonne.

M. LEGENDRE, directeur du Laboratoire maritime du Collège de France à Concarneau, qui a bien voulu m'ouvrir les portes de la somptueuse bibliothèque de ce laboratoire.

MM. ANGOT, secrétaire général de l'Union des Fabricants de Conserve de Poisson ; Pierre GARNIER, dirigeant des usines Cassegrain ; PAULET, industriel à Quimper.

MM. NIROL, secrétaire général de la Fédération des Pêcheurs de l'Océan, et Emmanuel GARNIER, que nous avons eu tant de fois l'occasion de nommer dans notre étude.

MM. SCHEMITT, président du Syndicat des Mareyeurs du Finistère, et ROBIN, mareyeur aux Sables.

M. DHEILLY, directeur de la Société Lebon et Compagnie, à Concarneau, qui a bien voulu m'introduire auprès de nombreuses personnalités maritimes du Finistère.

IMPRIMERIE CORNOUAILLAISE

7, rue des Gentilshommes

QUIMPER

